نموذج وصف المقرر الدراسي – ادارة التفاوض

1.أسم المقرر:
ادارة التفاوض
2.رمز المقرر:
WBA-42-05
3.الفصل / السنة:
الكورس الثاني
4.تاريخ أعداد هذا الوصف:
15/9/2025
5.أشكال الحضور المتاحة:
حضوري + إلكتروني (عند الحاجة مثلا اعطاء اختبارات)
6.عدد الساعات الدراسية (الكلي) / عدد الوحدات (الكلي) :
3 ساعات / 3 وحدات
7.أسم مسؤول المقرر الدراسي
الاسم: أ.م.د ضياء فالح بناي الإيميل: diaa.alwan@uowa.edu.iq
8.أهداف المقرر

أهداف المادة الدراسية	1. التعرف على مفهوم واسس ومبادى واهمية مهارات التفاوض . 2. رفع مستوى اداء عمل المنظمات في القطاعين العام والخاص من خلال تزويدها بمورد بشري يمتلك القدرة على اجراء عملية التفاوض مع الاخرين في كل الاوقات والظروف . 3. محاولة اغناء الجانب التعليمي بكل الاساليب العلمية في مجال التخصص وبما يتناسب مع التطور الحاص في البيئة بشكل عام .

9.استراتيجيات التعليم والتعلم	
الاستراتيجية	1- **محاكاة التفاوض :** يتم تقسيم الطلاب إلى أطراف (مشتر/بائع، شركة/نقابة، دولة/دولة) وإعطاء كل طرف معلومات سرية وأهدافًا محددة. 2. **- دراسة الحالة** تحليل حالات تفاوضية مشهورة في عالم الأعمال أو السياسة (مثل مفاوضات اندماج شركات، مفاوضات إضراب عمالي، اتفاقيات سلام). 3. **محاضرات الضيوف** دعوة محترفين في مجال التفاوض (مفاوض مبيعات، وسيط قانوني، دبلوماسي، مسؤول مشتريات) لشرح تجاربهم وتقديم نصائح عملية.

10.بنية المقرر

الاسوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم

1	3	- مفهوم التفاوض ويميزه عن المفاهيم القريبة مثل الإقناع والمساومة. - الخصائص الأساسية لأي موقف تفاوضي.	مدخل الى التفاوض	محاضرة + مناقشة	أسئلة شفوية مباشرة
2	3	- فهم طبيعة العلاقة بين المنظمة والمجتمع وأطرافها الرئيسية (حكومة، جمعيات، ناشطون). - لاستراتيجية تفاوضية للتعامل مع قضايا المسؤولية الاجتماعية والسمعة.	التفاوض الجماعي والاجتماعي في ضوء العلاقة بين المنظمة والمجتمع	محاضرة + مشاركة	اختبار قصير
3	3	- تشخيص مصادر وأنواع الصراعات التنظيمية (الرأسية، الأفقية، الوظيفية). - ان يمارس دور الوسيط (Mediator) في حل النزاعات بين الأفراد أو الأقسام.	التفاوض وحل الصراعات داخل المنظمة	محاضرة + حلقة نقاشة	تقرير قصير
4	3	- دمج أدوات التفاوض ضمن عملية اتخاذ القرار الجماعي. - تطبيق تقنيات حل المشكلات الإبداعية (مثل العصف الذهني، تحليل الجذر السببي) لإيجاد خيارات تلبي مصالح الأطراف.	التفاوض في اتخاذ القرارات وحل المشكلات	محاضرة	واجب
5	3	- تحليل المشكلات الإدارية الشائعة (تخصيص الموارد، الصلاحيات، الأولويات) من منظور تفاوضي.	التفاوض وحل المشكلات الإدارية داخل المنظمة	محاضرة + دراسة حالة	اسئلة مباشرة
6	**3**	- أن يقيّم مصداقية مصادر المعلومات عن الطرف الآخر وسياق التفاوض. - استخدام الأدوات التكنولوجية لجمع وتحليل المعلومات الداعمة لعملية التفاوض.	نظم المعلومات التفاوضية		
8	3	- تخطيط لإستراتيجية إدارة المعلومات أثناء التفاوض (ماذا سيكشف؟ ومتى؟ ولماذا؟).	الإدارة المعلوماتية في عملية التفاوض	محاضرة + استعراض منظمات مختلفة	اختبار مفاجئ
9	3		**امتحان الشهر الاول**		
10	3	- تحديد العناصر	التعاقدات والإدارة التفاوضية	محاضرة	تقرير قصير

		الأساسية للعقد من منظور تفاوضي. - ان يشرح المخاطر القانونية المرتبطة ببنود عقدية محددة.			
11	3	- تحديد الخصائص الفريدة للتفاوض مع أطراف خارجية (موردون، عملاء، منظمون). - تطبيق إستراتيجيات تفاوضية مناسبة للتعامل مع الثقافات المختلفة.	التفاوض مع الجهات الخارجية	محاضرة + تدريب عملي	اختبار قصير
12	3	- تحديد عوامل القوة التفاوضية في سياق الشراء. - أن يحسب إجمالي تكلفة الملكية (TCO) وليس سعر الشراء فقط.	التفاوض في عمليات الشراء	محاضرة	تقرير
13	3	- أن يتعامل مع اعتراضات العملاء بشكل بناء كفرصة للتفاوض. - أن يصمم عروضًا مخصصة تلبي الاحتياجات المحددة للعميل.	التفاوض وعمليات البيع وكسب واستثمار العملاء		
14	3	- تحويل الموقف من موقف "فوز-خسارة" إلى موقف "فوز-فوز" من خلال التركيز على المصالح وليس المواقف. - أن يستخدم إستراتيجيات بناء الثقة وإدارة العواطف في المواقف عالية التوتر.	استراتيجية الحصول على الموافقة رغم تضارب المصالح	محاضرة + حلقة نقاشية	اختبار مفاجئ
15	3		**امتحان الشهر الثاني**		

11.تقييم المقرر

توزيع الدرجة من 50 :

- **الامتحان الاول 20 درجة**
- **الامتحان الثاني 20 درجة**
- **الحضور 2 درجات**
- **كوزت 5 درجات**
- **النشاط 3 درجات**

12.مصادر التعلم والتدريس

الكتب المقررة المطلوبة	إدارة التفاوض (د. سامح عبد المطلب عامر، د. علاء محمد سيد قنديل ، د.نبيه محمد محمد الصعيدي)
المراجع الرئيسة	"Negotiation" by Roy J. Lewicki, David M. Saunders, and Bruce Barry

الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها	"فن التفاوض الفعال: الأسس والمهارات والاستراتيجيات" , ابراهيم محمد قاسم , 2008 , دار الفكر العربي , القاهرة – مصر .
المراجع الالكترونية، مواقع الانترنيت	موقع المجلات الاكاديمية العراقية – مواضيع ادارة التفاوض ..