

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

استمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد للعام الدراسي 2025-2024

الجامعة : جامعة شط العرب الاهلية
الكلية /المعهد : الإدارة واقتصاد
القسم العلمي : إدارة الاعمال

تاريخ ملء الملف : 2024/9/1

التوقيع :
اسم المعاون العلمي: د. علاء الدين عبد الوهاب
التاريخ : ٢٠٢٤/٩/١

التوقيع :
اسم رئيس القسم : د. رشيد العائدي
التاريخ : ٢٠٢٤/٩/١

دقق الملف من قبل
شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي
اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:
التاريخ / /

لأستاذ الدكتور محمد عبود ظاهر الظلوم
رئيسة شط العرب

مصادقة السيد العميد

مصدق
د. محمد عبد رطام



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

وصف المقرر

ادارة تفاوض

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنأ عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	جامعة شط العرب
2. القسم العلمي / المركز	ادارة الاعمال
3. اسم / رمز المقرر	إدارة تفاوض BA425
4. اسم التدريسي	د. زين العابدين جاسم محمد
5. أشكال الحضور المتاحة	حضورى والكترونى عن بعد
6. الفصل / السنة	الفصل الثاني
7. عدد الساعات الدراسية (الكلية)	30
8. تاريخ إعداد هذا الوصف	
9. أهداف المقرر	
1. تزويد الطالب بأهم مبادئ واساسيات إدارة التفاوض	
2. تزويد الطالب بكيفية اجراء مفاوضات افتراضيه حل قضية ما	

10. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

أ- الاهداف المعرفية

- 1- استعراض مبادئ وخصائص عملية التفاوض بالإضافة الى التعرف على مناهج التفاوض
- 2- تعريف الطالب كيف يمكن ان يعمل الفرد ضمن الفريق التفاوضي
- 3- اكتساب الطالب المهارات التفاوضية اللازمة
- 4-
- 5-
- 6-

ب - الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر

- ب1 - مهارات علمية
- ب2 - مهارات في تعليم وتدريب الطلبة على كيفية استخدام منهج التفاوض المناسب لحل أي مشكلة مشكلة او موقف نتج عنه صراع
- ب3 - مهارات قيادية
- ب4-

طرائق التعليم والتعلم

- 1- الدراسة النظرية عن طريق القاء المحاضرات
- 2- دراسة الحالة ومناقشتها
- 3- استخدام طريقة توجيه الاسئلة

طرائق التقييم

- 1- امتحانات شفوية
- 2- امتحانات شهرية
- 3- امتحانات يومية
- 4- حضور والتزام الطالب بالدوام

<p>ج- الاهداف الوجدانية والقيمية</p> <p>ج1- التأكيد على حضور الدروس في مواعيدها المحددة</p> <p>ج2-- تنمية قيم الابتكار والابداع لدى الطالب</p> <p>ج3- تنمية المهارات والقدرات الشخصية والفنية لدى الطالب</p> <p>ج4- احداث نوع من التراكم المعرفي لدى الطالب</p>
طرائق التعليم والتعلم
طرائق التقييم
<p>د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقبالية التوظيف والتطور الشخصي).</p> <p>د1- تزويد الطالب بمهارات إدارة التفاوض</p> <p>د2- استخدام التفكير الإبداعي وطرق الابتكار في إدارة التفاوض</p> <p>د3- تمكين الطالب من مواجهة المشاكل والصراعات وحلها وتحقيق اهدافه</p> <p>د4-</p>

11. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الأول	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	مدخل الى التفاوض	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثاني	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض الجماعي والاجتماعي في ضوء العلاقة بين المنظمة والمجتمع	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثالث	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض وحل الصراعات داخل المنظمة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الرابع	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض في اتخاذ القرارات وحل المشكلات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الخامس	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض وحل المشكلات الإدارية داخل المنظمة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
السادس	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	نظم المعلومات التفاوضية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
السابع	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	الإدارة المعلوماتية في عملية التفاوض	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثامن	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التعاقدات والإدارة التفاوضية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
التاسع	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض مع الجهات الخارجية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة

العاشر	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض في عملية الشراء	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الحادي عشر	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	التفاوض وعمليات البيع وكسب واستثمار العملاء	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثاني عشر	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	استراتيجية الحصول على الموافقة رغم تضارب المصالح	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثالث عشر	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	القيادة التفاوضية قيادة فريق التفاوض	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الرابع عشر	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	متطلبات التفاوض في ضوء العولمة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الخامس عشر	2	فهم واستيعاب الطالب الموضوع	متطلبات التفاوض في ضوء العولمة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة

البنية التحتية

اصول التفاوض د. نادر احمد أبو شيخه	1- الكتب المقررة المطلوبة
التفاوض د. محسن احمد الخضيرى	2- المراجع الرئيسية (المصادر)
المجلات والتقارير التي تعنى بإدارة التفاوض	لكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير،.....)
مواقع الانترنت التي تعنى بإدارة التفاوض	لمراجع الالكترونية، مواقع الانترنت،.....

13. خطة تطوير المقرر الدراسي

1. الاطلاع على تجارب الاخرين في مجال المفاوضات
2. الاطلاع على تجارب الاخرين في مجال الفرق التفاوضية الناجحة



د.م. زين العابدين جاسم

رئيس القسم



د.م. زين العابدين جاسم