الجامعة : جامعة شط العرب
الكلية : كلية الادارة والاقتصاد/ البصرة
القسـم : ادارة الاعمال
المرحلة : الرابعة
اسم المحاضر الثلاثي : د. زين العابدين جاسم محمد
اللقب العلمي : مدرس دكتور
المؤهل العلمي : دكتوراه اداره اعمال
مكان العمل : جامعة شط العرب/ قسم اداره الاعمال

جمهورية العراق

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جهاز الاشراف والتقويم العلمي

جدول الدروس الاسبوعي

الاسم	م.د زين العابدين جاسم محمد				
البريد الالكتروني	alsalimzein@sa-uc.edu.iq				
اسم المادة	إدارة تفاوض				
مقرر الفصل	تدريس مواضيع اداره التفاوض				
الهدف العام للمقرر	فهم مجالات الاستفادة من إدارة التفاوض في الممارسات الإدارية. تنمية القدرات العقلية للطلاب في المجالين النظري والبحثي، لاحتوائه على العديد من دراسات الحالة، وتكوين فهم عام لها. تنمية الوعي بمجالات إدارة التفاوض، وقراراتها، ووظائفها، وأهدافها، مما يُسهم في تطوير واقع الممارسات الإدارية المتعلقة بالعاملين.				
الأهداف الخاصة	يتناول المنهج النظري المفاهيم الأساسية لإدارة المفاوضات، ونظمها، وقراراتها، وأساليبها التقليدية والحديثة، وتوقع المخاطر.				
الكتب المنهجية	أصول التفاوض د. نادر احمد أبو شيخه				
المصادر الخارجية	تم الاستعانة بالمواضيع والمقالات والأبحاث من مواقع إلكترونية على الإنترنت.				
تقديرات الفصل	الفصل الدراسي	المختبر	الامتحانات اليومية	المشروع	الامتحان النهائي
	30		10	–	60
معلومات اضافية					

جمهورية العراق

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جهاز الاشراف والتقويم العلمي

الجامعة : جامعة شط العرب
الكلية : كلية الادارة والاقتصاد/ البصرة
القسـم : ادارة الاعمال
المرحلة : االرابعة
اسم المحاضر الثلاثي : د. زين العابدين جاسم محمد
اللقب العلمي : مدرس دكتور
المؤهل العلمي : دكتوراه اداره اعمال
مكان العمل : جامعة شط العرب/ قسم اداره الاعمال

جدول الدروس الاسبوعي

الاسبوع	التاريخ	المادة النظرية	المادة العلمية	الاهداف
1	2026/1/27	مدخل الى التفاوض	شرح نظري	التفسير والتحليل
2	2026//2/3	التفاوض الجماعي والاجتماعي قي ضوء العلاقة بين المنظمة والمجتمع	شرح نظري	التفسير والتحليل
3	2026/2/10	التفاوض وحل الصراعات داخل المنظمة	شرح نظري	التفسير والتحليل
4	2026/2/17	التفاوض في اتخاذ القرارات وحل المشكلات	شرح نظري	التفسير والتحليل
5	2026/2/24	التفاوض وحل المشكلات الإدارية داخل المنظمة	شرح نظري	التفسير والتحليل
6	2026/3/3	نظم المعلومات الإدارية	شرح نظري	التفسير والتحليل
7	2026/3/10	الإدارة المعلوماتية في عملية التفاوض	شرح نظري	التفسير والتحليل
8	2026/3/17	التعاقدات والإدارة التفاوضية	شرح نظري	التفسير والتحليل
9	2026/3/24	التفاوض مع الجهات الخارجية	شرح نظري	التفسير والتحليل
10	2026/3/31	التفاوض في عملية الشراء	شرح نظري	التفسير والتحليل
11	2026/4/7	التفاوض وعمليات البيع وكسب واستثمار العملاء	شرح نظري	التفسير والتحليل
12	2026/4/14	استراتيجية الحصول على الموافقة رغم تضارب المصالح	شرح نظري	التفسير والتحليل
13	2026/4/21	القيادة التفاوضية قيادة فريق التفاوض	شرح نظري	التفسير والتحليل
14	2026/4/28	متطلبات التفاوض في ضوء العولمة	شرح نظري	التفسير والتحليل
15	2026/5/5	متطلبات التفاوض في ضوء العولمة	شرح نظري	التفسير والتحليل