**نموذج وصف المقرر**

**وصف المقرر**

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

|  |  |
| --- | --- |
| 1. المؤسسة التعليمية
 | جامعة ذي قار- كلية الإدارة والاقتصاد |
| 1. القسم العلمي / المركز
 |  إدارة الاعمال |
| 1. اسم / رمز المقرر
 | أدارة تفاوض |
| 1. أشكال الحضور المتاحة
 |  |
| 1. الفصل / السنة
 | الكورس الثاني |
| 1. عدد الساعات الدراسية (الكلي)
 | 30 |
| 1. تاريخ إعداد هذا الوصف
 | 2022 |
| 1. أهداف المقرر
* تنمية قدرات الطلبة وتنمية مهاراتهم في أدارة التفاوض .
* تعريف الطلبة بمدى أهمية المفاوضات داخل المنظمات .
 |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| 1. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
 |
| أ- الاهداف المعرفية :1- يمكن الطالب من التعرف على ادارة التفاوض .2- يمكن الطالب من استخدام قدراته التفاوضية في حل الخصام والمفاوضات بين الاطراف المتنازعة . |
| ب - الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر : 1 – تدريب الطلبة على كيفية استخدام مهاراتهم التفاوضية في العمل. 2 – مناقشة الموضوعات الادارية المتعلقة بادارة التفاوض . |
|  طرائق التعليم والتعلم  |
| - تطبيقات ، حلقات نقاش. - التدريبات والأنشطة في الصف الالكتروني . - إرشاد الطلاب إلى بعض الحالات الدراسية للإفادة منها .  |
|  طرائق التقييم  |
| المشاركة في قاعة الدرس.تقديم الأنشطة اختبارات فصلية ونهائية وأنشطة .التدريب التفاعلي . |
| ج- الاهداف الوجدانية والقيمية :1- تطوير قدرة الطالب للعمل على أداء الواجبات وتسليمها في الموعد المقرر .2- سرعة البديهة ومعالجة الامور العالقة في المفاوضات .  |
|  طرائق التعليم والتعلم  |
| * إدارة المحاضرة على نحو يشعر بأهمية الوقت.
* تكليف الطالب ببعض الأنشطة والواجبات الجماعية.
* تخصيص نسبة من الدرجة للأنشطة الجماعية.
 |
|  طرائق التقييم  |
| * المشاركة الفاعلة في قاعة الدرس دليل التزام الطالب وتحمله المسؤولية.
* الالتزام بالموعد المحدد في تقديم الواجبات والبحوث.
* تعبر الاختبارات الفصلية والنهائية عن الالتزام والتحصيل المعرفي والمهاري.
 |
| د - المهارات العامة والمنقولة ( المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي ).1- تطوير قدرات الطالب في عملية التفاوض .2- تطوير قدارات الطالب المعرفية في فن ادارة التفاوض . |

|  |
| --- |
| 1. البنية التحتية
 |
| 1ـ الكتب المقررة المطلوبة  |  |
| 2ـ المراجع الرئيسية (المصادر)  |  |
| اـ الكتب والمراجع التي يوصى بها ( المجلات العلمية , التقارير ,.... ) |  |
| ب ـ المراجع الالكترونية, مواقع الانترنيت .... | كل المواقع الالكترونية |

|  |
| --- |
| 1. خطة تطوير المقرر الدراسي
 |
|  |

|  |
| --- |
| 10- بنية المقرر |
| الأسبوع | الساعات | مخرجات التعلم المطلوبة | اسم الوحدة أو الموضوع | طريقة التعليم | طريقة التقييم |
| الاول | 3 | تعريف شامل لادارة التفاوض | مفهوم وخصائص المفاوضات | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الثاني | 3 | معرفة المبادئ العامة للتفاوض | مبادئ التفاوض | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الثالث | 3 | تهيأت الفرد للدخول في عملية التفاوض  | الاعداد للمفاوضات  | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الرابع | 3 | الاساليب المؤثرة في ادارة التفاوض  | اساليب التاثير  | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الخامس | 3 | معرفة الالية التي تتكون فيها فرق المفاوضات | بناء الفريق التفاوض | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| السادس | 3 | التعريف بالمهارات الخاصة بالتفاوض والمفاوضات  | مهارات التفاوض | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| السابع | 3 | التعريف بالاستراتيجيات الخاصة بالتفاوض  | استراتيجيات التفاوض  | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الثامن | 3 | التعريف بصفات المفاوض الناجح  | المفاوض الفعال | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| التاسع | 3 | معرفة الانماط الخاصة بشخصية المفاوض  | أنماط شخصية المفاوض | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| العاشر | 3 | التعريف بالتكتيكات التي ينتهجها المفاوضين | التكتيكات التفاوضية  | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الحادي عشر  | 3 | معرفة المراحل الخاصة بعملية التفاوض | مراحل التفاوض الناجحة  | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |
| الثاني عشر | 3 | مراجعة الكتاب المنهجي | مراجعة الكتاب المنهجي | نظري | اسئلة عامة ومناقشة |