

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

فريق ميدان التكوين

الشعبة: العلوم التجارية. التخصص: تجارة دولية

المقياس: تقنيات التفاوض الدولي

الأستاذ: بزقاري عبلة

السداسي: السادس

السنة: سنة ثالثة ليسانس

البرنامج السداسي التفصيلي للمقياس

الأسابيع*	محاو البرنامج (الفصول)	المحاو الفرعية للبرنامج (عناصر المحاضرة)
الأسبوع 01	المحور الأول: مدخل إلى التفاوض والمفاوضات الدولية	1 - مفهوم التفاوض والتفاوض الدولي 2 - الفرق بين التفاوض والمساومة والوساطة والتحكيم 3 - أهمية التفاوض
الأسبوع 02	المحور الأول: مدخل إلى التفاوض والمفاوضات الدولية	4 - خصائص التفاوض 1 - ميادين التفاوض والمفاوضات
الأسبوع 03	المحور الثاني : مبادئ و مكونات عملية التفاوض	1 - مبادئ التفاوض 2 - مكونات عملية التفاوض (الموقف التفاوضي، أطراف التفاوض، القضية التفاوضية، الهدف التفاوضي، البيئة التفاوضية)
الأسبوع 04	المحور الثالث: مراحل عملية التفاوض	1 - مرحلة ما قبل العملية التفاوضية 2 - مرحلة الجلسات التفاوضية 3 - نهاية التفاوض
الأسبوع 05	المحور الرابع : أنواع التفاوض والمفاوضات	1 - اتفاق لصالح الطرفين 2 - مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر 3 - التفاوض الاستكشافي 4 - التفاوض التسكيني 5 - تفاوض التأثير في طرف ثالث 6 - تفاوض الوسيط 7 - تصنيف الباحث IKEL للتفاوض
الأسبوع 06	المحور الخامس: استراتيجيات وسياسات التفاوض	1 - استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل، تطوير التعاون الحالي، تعميق العلاقة القائمة، توسيع نطاق التعاون) 2 - استراتيجيات منهج الصراع (الاستنزاف، التشتيت، الغزو)

	المنظم، التدمير الذاتي)	
الأسبوع 07	المحور الخامس: استراتيجيات وسياسات التفاوض 1 - استراتيجيات التفاوض في التسويق التجاري 2 - سياسات التفاوض	
الأسبوع 08	المحور السادس: المناورات التفاوضية 1 - مناورات بداية التفاوض (الافتتاح) 2 - مناورات المرحلة الوسطى من التفاوض 3 - مناورات نهاية التفاوض	
الأسبوع 09	المحور السابع: القوة التفاوضية 1 - مصادر القوة في التفاوض التجاري 2 - المصادر الشخصية للقوة 3 - أنماط المفاوضين	
الأسبوع 10	المحور الثامن: لغة الجسد في التفاوض 1 - مفهوم لغة الجسد 2 - أهمية لغة الجسد في التفاوض 3 - عناصر لغة الجسد	
الأسبوع 11	المحور التاسع: تقنيات الإقناع في التفاوض 1 - مفهوم الإقناع 2 - عناصر العملية الإقناعية 3 - نماذج التأثير والإقناع 4 - تقنيات الإقناع	
الأسبوع 12	المحور العاشر: صنع الصفقات في بيئة أجنبية 1 - مكان المفاوضات 2 - زمن المفاوضات 3 - اللغة المستخدمة في المفاوضات 4 - فريق التفاوض 5 - مسودة المفاوضات	
الأسبوع 13	المحور الحادي عشر: أثر العامل الثقافي على التفاوض 1 - مفهوم الثقافة 2 - البعد الثقافي في عملية التفاوض الدولي 3 - أساليب التفاوض حسب الثقافات	
الأسبوع 14	المحور الثاني عشر: خصائص ومواصفات المفاوض المحترف 1 - أخطاء يقع فيها المفاوض 2 - خصائص المفاوض الموضوعية والشخصية 3 - أسباب نجاح المفاوضين	

المراجع المعتمدة في المقياس:

1. محمود علي، محمد عوض الهزيمة، المدخل إلى فن المفاوضات، دار الحامد للنشر، الأردن، 2006.
2. أحمد فهد جلال، مهارات التفاوض، كلية الهندسة، جامعة القاهرة، 2007.
3. صديق محمد عفيفي، مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض في الحياة والأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
4. عاطف جابر طه عبد الرحيم، إدارة التفاوض الدولي (صناعة الصفقات العالمية)، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
5. جمال حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة مع تطبيقات عملية، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2005.
6. حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، دار المعرفة للنشر، الكويت، 1994.
7. مجدي عبد الله شرارة، دليل المفاوض المثالي، مؤسسة فريدريش ايبرت (مكتب مصر)، القاهرة، 2017.
8. فيليب روبنز، التفاوض فن الفوز، دار الخلود للنشر والتوزيع، القاهرة، 2010.

9. زياد السمرة، فن التفاوض، دار أسامة للطباعة والنشر، عمان، 2008.

أسلوب التقييم في المقياس: البحث 08 + الفروض (فرضين) 08 + العمل الشخصي والمشاركة 04