



اعتماد
NCAAA
T15

توصيف المقرر الدراسي (مرحلة الدراسات العليا)

إدارة التفاوض	اسم المقرر:
601821-3	رمز المقرر:
ماجستير إدارة الأعمال التنفيذي	البرنامج:
قسم الإدارة	القسم العلمي:
جامعة الطائف	المؤسسة:
1443/5/3 هـ	تاريخ اعتماد التوصيف:

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: 3
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: 3
1. الوصف العام للمقرر: 3
2. الهدف الرئيس للمقرر 3
3. مخرجات التعلم للمقرر: 3
- ج. موضوعات المقرر 4
- د. التدريس والتقييم: 4
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم 4
2. أنشطة تقييم الطلبة 5
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: 5
- و - مصادر التعلم والمرافق: 5
1. قائمة مصادر التعلم: 5
2. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة: 5
- ز. تقويم جودة المقرر: 6
- ح. اعتماد التوصيف 6

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: 4 ساعات
2. نوع المقرر: <input checked="" type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر المستوى: الرابع
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق
5. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	32	%75
2	التعليم المدمج	-	-
3	التعليم الإلكتروني	-	-
4	التعليم عن بعد	10	%25
5	أخرى	-	-

7. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	محاضرات	42
2	معمل أو إستوديو	-
3	حلقات بحث	-
4	أخرى (تذكر)	-
الإجمالي		42

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر: يعرض المقرر المفاهيم الأساسية للتفاوض، وأبعاد العملية التفاوضية، والقوة والتأثير ومجالات الإعداد، والتخطيط للتفاوض، والتعريف بالاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية، والمهارات الرئيسية للمفاوض الناجح، وكما يوضح المقرر تنظيم التفاوض وتنفيذ وتقييم التفاوض.
2. الهدف الرئيس للمقرر تزويد الدارسين بالمعارف والمهارات الأساسية للتفاوض وكيفية التخطيط والإعداد للتفاوض والاستراتيجيات التفاوضية وكيفية التفاعل في العملية التفاوضية.
3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
ع	1 المعرفة والفهم: أن يكون الطالب قادراً على:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
1ع	1.1 وصف المفاهيم المتعلقة بعملية التفاوض .
م	2 المهارات: أن يكون الطالب قادراً على:
1م	2.1 تطوير استراتيجيات إدارة التفاوض.
2م	2.2 إتخاذ القرارات السليمة التي تتعلق بإدارة التفاوض.
ق	3 القيم: أن يكون الطالب قادراً على:
1ق	3.1 المشاركة في الاعداد والتخطيط لعملية التفاوض.
2ق	3.2 التكيف مع المواقف المختلفة في العملية التفاوضية.

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	الفصل الأول: المفاوضات : المفهوم والخصائص.	4
2	الفصل الثاني: الشخصية والثقافة، والسلوك التفاوضي.	4
3	الفصل الثالث: مبادئ التفاوض .	4
4	الفصل الرابع: مناهج التفاوض والدافعية.	4
5	الفصل الخامس: استخدام الفريق التفاوضي.	6
6	الفصل السادس: مهارات حل الصراع .	8
7	الفصل السابع: الإعداد للمفاوضات.	4
8	الفصل الثامن: استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته.	4
9	الفصل التاسع : التكتيكات التفاوضية المضادة	4
42	المجموع	42

د. التدريس والتقييم:

1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	وصف المفاهيم المتعلقة بعملية التفاوض .	المحاضرات	الاختبار الدوري والنهائي
2.0	المهارات		
2.1	تطوير استراتيجيات إدارة التفاوض.	المحاضرات-التدريس التعاوني- عصف ذهني.	الاختبار النهائي تقييم التكتيكات
2.2	إتخاذ القرارات السليمة التي تتعلق بإدارة التفاوض.	المحاضرات التدريس التعاوني	الاختبار النهائي تقييم التكتيكات
3.0	القيم		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	المشاركة في الاعداد والتخطيط لعملية التفاوض.	المحاضرات حل المشكلات	تقييم الأبحاث والتكليفات والتقارير
3.2	التكيف مع المواقف المختلفة في العملية التفاوضية.	المحاضرات حل المشكلات	تقييم الأبحاث والتكليفات والتقارير

2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الدوري.	5	20 %
2	أبحاث وتقارير ومشاركة.	10-1	40 %
3	الاختبار النهائي.	12-11	40 %

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل الخ)

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

- يقدم كل عضو هيئة تدريس الارشاد الاكاديمي لعدد محدد من الطلاب.
- تم تحديد الساعات المكتبية التي يتواجد فيها عضو الهيئة التدريس.
- تم وضع الجدول الدراسي الخاص بعضو هيئة التدريس على المنظومة
- تم التواصل بين المرشد الأكاديمي والطلبة عن طريق البلاك بورد بصفة مستمرة.

و - مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

المراجع الرئيسية للمقرر	- أبو شيخة، نادر احمد (2019). <u>أصول التفاوض</u> . (الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة).
المراجع المساندة	د. ثابت عبد الرحمن إدريس، مهارات التفاوض الفعال (استراتيجيات وتكتيكات عملية التفاوض) المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2021م - د. الاسمري، عبد العزيز سعيد (2016). <u>علم التفاوض</u> ، المجموعة الدولية الاستشارية والخدمات التعليمية.
المصادر الإلكترونية	http://apps.tu.edu.sa/sdl/default.aspx
أخرى	المكتبة الرقمية السعودية

2. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
عدد قاعات تدريسية تتناسب مع أعداد الطلاب	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)
جهاز حاسوب، منظومة البلاك بورد.	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيّمون	مجالات التقييم
غير مباشر	- الطلاب - أعضاء هيئة التدريس	فاعليّة التدريس
غير مباشر	-الطلاب	مصادر التعلم
مباشر	-أعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)
المقيّمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

مجلس قسم الادارة	جهة الاعتماد
8	رقم الجلسة
1443/5/3	تاريخ الجلسة