

|                              |  |                            |
|------------------------------|--|----------------------------|
| Syrian Arab Republic         | <br>الجامعة الافتراضية السورية<br>SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY | الجمهورية العربية السورية  |
| Ministry of Higher Education |  | وزارة التعليم العالي       |
| Syrian Virtual University    |  | الجامعة الافتراضية السورية |

## وثيقة تعريف: التفاوض والعلاقات العامة

### ١- معلومات أساسية:

| التفاوض والعلاقات العامة | اسم المقرر                                    |
|--------------------------|---|
| PRN766                   | رمز المقرر                                    |
| 14                       | ساعات الجلسات المسجلة                         |
| 14                       | ساعات الجلسات المتزامنة                       |
| -                        | ساعات المذاكرة                                |
| 75 min                   | ساعات الامتحان                                |
| 14                       | ساعات الجهد الدراسي المقابل للجلسات المسجلة   |
| 14                       | ساعات الجهد الدراسي المقابل للجلسات المتزامنة |
| -                        | عدد الساعات المعتمدة                          |

### ٢- المقررات المطلوب دراستها قبل المقرر مباشرة:

| الرمز | المقرر  |
|-------|---------|
| -     | لا يوجد |

### ٣- الهدف من المقرر:

تعريف الطلاب بمفهوم التفاوض وتوضيح عناصره وتمكين الطلاب من فهم نظريات التفاوض والاستراتيجيات والتكتيكات المتاحة في منهجي التفاوض التعاوني والهجوم. تعريف الطالب بعلاقة التفاوض بمفهومي الثقافة والشخصية.

|                              |  |                            |
|------------------------------|--|----------------------------|
| Syrian Arab Republic         | <br>الجامعة الافتراضية السورية<br>SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY | الجمهورية العربية السورية  |
| Ministry of Higher Education |  | وزارة التعليم العالي       |
| Syrian Virtual University    |  | الجامعة الافتراضية السورية |

#### ٤- المحصّلات التعليميّة المرجّوة (ILO – Intended Learning Objectives / Outcomes):

بعد الاستكمال الناجح لهذا المقرر، سيصبح الطالب قادر على فعل ما يلي:

| المحصّلات التعليميّة المرجّوة   | الرمز |
|---|-------|
| Intended Learning Objectives/Outcomes   | ILO   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يعرف التفاوض</li> <li>• يعدد الأسس التي تقوم عليها عملية التفاوض</li> <li>• يشرح ما هو التفاوض والأنماط الأخرى المستخدمة في حل النزاعات</li> <li>• يحدد السمات التي ينبغي أن تتسم بها عملية التفاوض</li> </ul>   | ILO1  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يحدد المبادئ الرئيسية للعملية التفاوضية</li> <li>• يشرح عناصر العملية التفاوضية</li> <li>• يحدد الأساسيات التي يجب مراعاتها خلال العملية التفاوضية.</li> </ul>   | ILO2  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يحدد أنواع التفاوض من حيث الأهداف</li> <li>• يشرح أنواع التفاوض من حيث أطراف التفاوض</li> <li>• يحدد أنواع التفاوض من حيث مجالات التفاوض</li> </ul>  | ILO3  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يكتسب الطالب مهارات متقدمة في الاستراتيجيات والأساليب التفاوضية.</li> <li>• يفرق بين الاستراتيجيات الصراعية والتعاونية، وضبط كل ما يتعلق بكل منها</li> <li>• يكتسب مهارات في التكتيك التفاوضي.</li> <li>• يحدد الاستراتيجية أو التكتيك الأمثل لكل حالة تفاوضية.</li> </ul> | ILO4  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يعدد ويشرح النظريات الأساسية في التفاوض</li> <li>• يعدد ويشرح النظريات المكتملة في التفاوض</li> </ul>  | ILO5  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يشرح أنماط المفاوضين</li> <li>• يشرح مهارات المفاوض الناجح</li> <li>• يحدد سمات وخصائص المفاوض الناجح</li> </ul>   | ILO6  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يشرح نظريات التفاوض الموضوعي</li> <li>• يحدد مبادئ التفاوض الموضوعي</li> </ul>   | ILO7  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• يحدد المبادئ العامة لنجاح عملية التفاوض التجاري</li> <li>• شرح أهداف التفاوض التجاري</li> </ul>  | ILO8  |

|                              |  |                            |
|------------------------------|--|----------------------------|
| Syrian Arab Republic         | <br>الجامعة الافتراضية السورية<br>SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY | الجمهورية العربية السورية  |
| Ministry of Higher Education |  | وزارة التعليم العالي       |
| Syrian Virtual University    |  | الجامعة الافتراضية السورية |

|   |        |
|---|--------|
| • تحديد عناصر التفاوض التجاري                                     |        |
| • التحضير للتفاوض وتصميم العروض الأولية على مائدة المفاوضات       | ILO9   |
| • معرفة تأثير لغة الجسد على العملية التفاوضية                     |        |
| • يحدد أهم نماذج الشخصية وأثرها على العمليات والسلوكيات التفاوضية | ILO 10 |
| • يشرح أبعاد الثقافة وأثرها على عمليات التفاوض                    |        |

٥- محتوى المقرر: (١٤ ساعة مجموع الساعات المسجلة، ١٤ ساعة مجموع الساعات المتزامنة)

| المحصلات التعليمية | القسم النظري مع ملاحظات وتوضيحات إن وجدت | ساعات مسجلة | ساعات متزامنة | أنماط المهام   | القسم العملي مع ملاحظات وتوضيحات إن وجدت |
|--------------------|--|-------------|---------------|--|--|
| ILO1               | الفصل الأول: مفهوم التفاوض وخصائصه       |             |               | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |
| ILO2               | الفصل الثاني: عناصر العملية التفاوضية    |             |               | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |
| ILO3               | الفصل الثالث: أنواع التفاوض              |             |               | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |
| ILO4               | الفصل الرابع: مناهج واستراتيجيات التفاوض |             |               | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف   |  |

|                              |  |                            |
|------------------------------|--|----------------------------|
| Syrian Arab Republic         | <br>الجامعة الافتراضية السورية<br>SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY | الجمهورية العربية السورية  |
| Ministry of Higher Education |  | وزارة التعليم العالي       |
| Syrian Virtual University    |  | الجامعة الافتراضية السورية |

|  |  |  |  |   |      |
|--|--|--|--|---|------|
|  | <input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى .....   |  |  |   |      |
|  | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |  | الفصل الخامس: نظريات التفاوض                          | ILO5 |
|  | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |  | الفصل السادس: مهارات التفاوض                          | ILO6 |
|  | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |  | الفصل السابع: مبادئ التفاوض الموضوعي                  | ILO7 |
|  | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |  | الفصل الثامن: فن التفاوض الجيد خلال العمليات التجارية | ILO8 |
|  | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف   |  |  | الفصل التاسع: القدرة على التأثير في العملية           | ILO9 |

|                              |  |                            |
|------------------------------|--|----------------------------|
| Syrian Arab Republic         | <br>الجامعة الافتراضية السورية<br>SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY | الجمهورية العربية السورية  |
| Ministry of Higher Education |  | وزارة التعليم العالي       |
| Syrian Virtual University    |  | الجامعة الافتراضية السورية |

|  |  |  |  |  |        |
|--|--|--|--|--|--------|
|  | <input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى .....   |  |  | التفاوضية  |        |
|  | <input type="checkbox"/> تمارين (TD)<br><input type="checkbox"/> وظائف<br><input type="checkbox"/> حلقات بحث<br><input type="checkbox"/> مشاريع<br><input type="checkbox"/> تجارب<br><input type="checkbox"/> أخرى ..... |  |  | الفصل العاشر: الشخصية والثقافة والسلوك<br>التفاوضي | ILO 10 |

٦- معايير التقويم:

| نمط التقويم |                  |          |      |                                 | النتائج<br>التعليمية | المحصلات التعليمية                      | ILO<br>Code |
|-------------|------------------|----------|------|---------------------------------|----------------------|---|-------------|
| تقارير      | عروض<br>ومقابلات | امتحانات | عملي | تفاعل في<br>الجلسات<br>المزامنة |                      |   |             |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | مفهوم التفاوض وخصائصه                   | ILO1        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | عناصر العملية التفاوضية                 | ILO2        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | أنواع التفاوض                           | ILO3        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | مناهج واستراتيجيات التفاوض              | ILO4        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | نظريات التفاوض                          | ILO5        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | مهارات التفاوض                          | ILO6        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | مبادئ التفاوض الموضوعي                  | ILO7        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | فن التفاوض الجيد خلال العمليات التجارية | ILO8        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | القدرة على التأثير في العملية التفاوضية | ILO9        |
| X           |                  | X        | X    | X                               |                      | الشخصية والثقافة والسلوك التفاوضي       | ILO10       |

|                              |  |                            |
|------------------------------|--|----------------------------|
| Syrian Arab Republic         | <br>الجامعة الافتراضية السورية<br>SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY | الجمهورية العربية السورية  |
| Ministry of Higher Education |  | وزارة التعليم العالي       |
| Syrian Virtual University    |  | الجامعة الافتراضية السورية |

٧- أدوات ومختبرات القسم العملي:

| توصيفها | إسم الأداة |
|---------|------------|
|         | لا يوجد    |

٨- المراجع الأساسية:

|  |
|--|
| عباس، أشواق. التفاوض والعلاقات العامة الدولية ، الجامعة الافتراضية |
|--|

٩- المراجع الإضافية:

|  |
|--|
| بدران ، عمر (٢٠٠٥) فن الحوار والتفاوض، القاهرة ، مكتبة جزيرة الورد<br>إدريس، ثابت عبد الرحمن (٢٠٠٥) التفاوض: استراتيجيات وتكتيكات ومهارات تطبيقية"، القاهرة، الدار الجامعية. |
|--|