

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

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

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

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

Syrian Arab Republic	 الجامعة الافتراضية السورية 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) <input type="checkbox"/> وظائف <input type="checkbox"/> حلقات بحث <input type="checkbox"/> مشاريع <input type="checkbox"/> تجارب <input type="checkbox"/> أخرى	
ILO2	الفصل الثاني: عناصر العملية التفاوضية			<input type="checkbox"/> تمارين (TD) <input type="checkbox"/> وظائف <input type="checkbox"/> حلقات بحث <input type="checkbox"/> مشاريع <input type="checkbox"/> تجارب <input type="checkbox"/> أخرى	
ILO3	الفصل الثالث: أنواع التفاوض			<input type="checkbox"/> تمارين (TD) <input type="checkbox"/> وظائف <input type="checkbox"/> حلقات بحث <input type="checkbox"/> مشاريع <input type="checkbox"/> تجارب <input type="checkbox"/> أخرى	
ILO4	الفصل الرابع: مناهج واستراتيجيات التفاوض			<input type="checkbox"/> تمارين (TD) <input type="checkbox"/> وظائف	

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

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

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

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

٦- معايير التقويم:

نمط التقويم					النتائج التعليمية	المحصلات التعليمية	ILO Code
تقارير	عروض ومقابلات	امتحانات	عملي	تفاعل في الجلسات 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	 الجامعة الافتراضية السورية 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 إدريس، ثابت عبد الرحمن (٢٠٠٥) التفاوض: استراتيجيات وتكتيكات ومهارات تطبيقية"، القاهرة، الدار الجامعية.
--