

دليل المادة التعليمية			
اسم المادة: التفاوض التجاري			
الميدان	علوم اقتصادية، تسيير وعلوم تجارية.	الفرع	علوم تجارية
التخصص	تسويق	المستوى	ليسانس
السداسي	الثاني	السنة الجامعية	2025/2024
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	التفاوض التجاري	وحدة التعليم	منهجية
عدد الأرصدة	5	المعامل	2
الحجم الساعي الأسبوعي	03 ساعات	المحاضرة ( عدد الساعات في الأسبوع )	1.5 سا
أعمال م/تط ( عدد الساعات في الأسبوع )	/	أعمال م/ت ( عدد الساعات في الأسبوع )	1.5 سا
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم، اللقب	برجم حنان	الرتبة	استاذ التعليم العالي
تحديد موقع المكتب	لا يوجد	البريد الالكتروني	hanan_beredjem@yahoo.fr
رقم الهاتف	0559488503	توقيت الدرس ومكانه	الثلاثاء 17.00-14.00 القاعة 03
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	- تتطلب المواصلة في التعلم امتلاك الطالب لمكتسبات معرفية في كل من أساسيات التسويق و الاتصال التسويقي		
الهدف العام للمادة التعليمية	تهدف المادة إلى تعريف الطالب بمختلف العناصر المتعلقة بالتفاوض التجاري والمفاوضات		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	<p>معرفة المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتفاوض والمفاوضات</p> <p>2. التعرف على استراتيجيات التفاوض</p> <p>3. إدراك مراحل عملية التفاوض.</p> <p>4. إدراك العوامل الأساسية في التفاوض وأهمية السيطرة عليها</p> <p>5. القدرة على استخدام تلك المعرفة في التطبيق العملي اثناء العملية التفاوضية.</p> <p>6. اكتساب بعض المهارات الاتصالية في الحوار العادي أو التفاوضي.</p>		
محتوى المادة التعليمية			

المحور الأول	مقدمة مفاهيمية في التفاوض والمفاوضات
المحور الثاني	أنواع التفاوض التجاري
المحور الثالث	استراتيجيات، سياسات وتكتيكات التفاوض
المحور الرابع	مراحل عملية التفاوض التجاري
المحور الخامس	الحوار وتقنيات الإقناع
المحور السادس	مهارات التفاوض التجاري
المحور السابع	أنماط المفاوضين وخصائص المفاوض الفعال
المحور الثامن	إدارة التفاوض التجاري الدولي
المحور التاسع	اخلاقيات التفاوض التجاري

### طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم			العلامة	التقييم بالنسبة السنوية		
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان		
		وزن الأعمال الموجهة	20	امتحان جزئي		
	40 %			20/12	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)	
				20/05	أعمال تطبيقية	
					المشروع الفردي	
					الأعمال الجماعية (ضمن فريق)	
					خرجات ميدانية	
					20/03	المواظبة (الحضور / الغياب )
						عناصر أخرى ( المشاركة )

تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة / التطبيقية * 0.4 = 0.4
Moy.M	= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)

### المصادر والمراجع

1. المرجع الأساسي الموصى به : خضير كاظم حمود، إدارة الجودة وخدمة العملاء، الطبعة . الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2002.

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
إدارة الجودة وخدمة العملاء	خضير كاظم حمود	2002 □□□□□ □□□□□□□ □□□

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

2. محمد حسن و بسام عزام، إدارة الجودة وعناصر نظام الجودة، مركز الرضا للكمبيوتر،

دمشق، سوريا، 1999.

3. *Ishikawa Kaoru, La gestion de la qualité - Outils et applications pratiques: Outils et applications pratiques, , Ed Dunod, Paris, France, 1999.*
4. *Boeri D , Maîtriser la qualité Tout sur la certification et la qualité total Les nouvelles normes ISO 9001 version Décembre 2000, Ed. Maxima , 2001.*

### التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	مقدمة في التفاوض التجاري	الأسبوع الأول
	مفهومه	الأسبوع الثاني
	اهمية وانواع التفاوض التجاري	الأسبوع الثالث
	استراتيجيات و سياسات التفاوض	الأسبوع الرابع
	تكتيكات التفاوض التجاري	الأسبوع الخامس
	مراحل عملية التفاوض	الأسبوع السادس
	تقنيات الاقناع	الأسبوع السابع
	تقنيات الاقناع	الأسبوع الثامن
	مهارات التفاوض	الأسبوع التاسع
	مهارات التفاوض	الأسبوع العاشر
	انماط المفاوضين	الأسبوع الحادي عشر
	خصائص المفاوض الفعال	الأسبوع الثاني عشر
	اخلاقيات التفاوض	الأسبوع الثالث عشر
	ادارة التفاوض الدولي	الأسبوع الرابع عشر
	مراجعة	الأسبوع الخامس عشر

### الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. انجاز بحوث متعلقة بالمقياس و كذا ورشات عمل يقوم فيها الطالب بلعب ادوار متفاوض تجاري و تمارين و دراسات حالة

### مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم      مسؤول الشعبة      الأستاذ مسؤول المادة      نائب العميد الملوك بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة  
الجامعية

2025/02/11

التعريف، تسوية

الاصناف	الاسماء	الادوية
<del>هـ</del>	لاكرام	مائد
<del>جـ</del>	يشينة	قتاديل
<del>فـ</del>	وصال	طراد
<del>كـ</del>	سارح	بن هولة
<del>لـ</del>		نوعلاق لسماء
<del>مـ</del>		خيار شذفة
<del>نـ</del>		حمادب صفاء
<del>سـ</del>		بن عياد در صافا
<del>طـ</del>		- ستو وصال
<del>ظـ</del>		- سلطاني ريان
<del>قـ</del>		- بن تونسي ونام الماشي
<del>كـ</del>		- رحيل ثرار وحميد
<del>حـ</del>		- سيد هم سيد المالا
<del>طـ</del>		- نرنو محمد امين