



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جهاز الإشراف والتقويم العلمي

دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

قسم الاعتماد

دليل وصف البرنامج الأكاديمي والمقرر الدراسي

2024

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة: كلية الكوت الجامعة
الكلية / المعهد: كلية الكوت الجامعة
القسم العلمي: ادارة الاعمال
اسم البرنامج الأكاديمي او المهني: الأكاديمي
اسم الشهادة النهائية: بكالوريوس في علوم إدارة أعمال
النظام الدراسي: فصلي (كورسات)
تاريخ اعداد الوصف: 2023/9/17

التوقيع
اسم المعاون العلمي: ا.د عبد الزهرة حميدي الربيعي
التاريخ: 2023/9/17

التوقيع:
رئيس القسم: ا.م.د. صالح مهدي العامري
التاريخ: 2023/9/17

دقق الملف من قبل
شعبة ضمان الجودة والاداء الجامعي
اسم مدير شعبة ضمان الجودة والاداء الجامعي والاداء الجامعي:
التاريخ / / 2023
التوقيع

مصادقة السيد العميد

وصف المقرر

يوفر وصف البرنامج الأكاديمي هذا ايجازاً مقتضياً لأهم خصائص البرنامج ومخرجات التعلم المتوقعة من الط تحقيقها مبرهناتاً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من الفرص المتاحة. ويصاحبه وصف لكل مقرر ض البرنامج وأهدافه ليكتسب الطالب ان يتعرف على ماهية ومفهوم التفاوض والاسس، العناصر، المبادئ، الأهم ومعرفة الانواع والعملية التفاوضية وخطوات التفاوض ومعرفة مهارات وانماط المفاوضين والفريق التفاوض ومعرفة الاستراتيجيات التفاوضية الزمانية والمكانية ومعرفة التكتيكات التفاوضية وغيرها.

1. المؤسسة التعليمية	كلية الكوت الجامعة
2. القسم الجامعي / المركز	إدارة الأعمال
3. اسم / رمز المقرر	إدارة ادارة التفاوض
4. البرامج التي يدخل فيها	المرحلة الرابعة - إدارة أعمال
5. أشكال الحضور المتاحة	قاعات دراسية
6. الفصل / السنة	الكورس الأول
7. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	(2) ساعات أسبوعياً
8. تاريخ إعداد هذا الوصف	2024/1/ 15

أهداف المقرر: : يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطلبة بنظرة عامة ومعقدة حول أساسيات إدارة التفاوض ومطلتها الفكرية لإكساب الطالب مهارة معرفية عن مفهوم ومواصفات وأهمية إدارة التفاوض من الناحية الاقتصادية والاجتماعية وكيفية استخدامهم للوصول الى أفضل إمكانيات التطوير والإنتاج وذلك باستخدام كافة الوسائل العلمية نظريا وتطبيقيا

9. مخرجات البرنامج المطلوبة وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

أ- الأهداف المعرفية

- ان يتعرف على مفهوم إدارة التفاوض والاسس، العناصر، المبادئ، الاهمية
- ان يعلم كيفية التعامل مع الافراد وعملية استخدامهم والاستفادة منهم
- أهمية دراسة متطلبات عملية التوظيف والمقابلة وإجراءات التعيين وذلك بتقديم نبذة عن الطرق العلمية المستخدمة في مختلف الجامعات الدولية في هذا المجال.
- معرفة مفهوم التفاوض والاسس، العناصر، المبادئ، الاهمية
- معرفة الانواع والعملية التفاوضية وخطوات التفاوض
- معرفة مهارات وانماط المفاوضين والفريق التفاوضي
- معرفة الاستراتيجيات التفاوضية الزمانية والمكانية
- معرفة التكتيكات التفاوضية:

ب- الأهداف الوجدانية والقيمية ومهارات التفكير.

- تطوير وتعزيز مهارة التفكير حسب قدرة الطالب والانتقال به الى مستوى التفكير العالي
- تطوير وتعزيز استراتيجيات التفكير الناقد في التعلم
- تطوير مهارات التفكير التحليلي والتفكير الإبداعي
- مهارات التفكير الخاصة ادارة التفاوض وكيفية تطبيقها

ب – الأهداف المهاراتية الخاصة بالبرنامج

- الاطلاع على بعض المصادر في ادارة التفاوض ودراسة مواضيع سابقة (حالات دراسية)
- حث الطلاب على طرح الأسئلة بطريقة مهنية. وتقديم وحل الواجبات
- حث الطلاب على المبادرة والمشاركة بالرأي في موضوعات المقرر
- حث الطلاب وتعويدهم على الدخول على مصادر المعلومات في شبكة الانترنت فيما يتعلق بموضوعات المقرر والموضوعات ذات العلاقة.

طرائق التعليم والتعلم

- عرض المحاضرة واستخدام وسائل الايضاح وأجهزة العرض من قبل استاذة المادة وفسح المجال للطلبة بالمشاركة بالأسئلة والاجابة على الاسئلة التي تطرح عليه التمارين والتقارير العلمية المشتركة. تخصيص جزء من تمارين المقرر ليقوم الطالب بحلها .
- الاطلاع على نماذج من المنشآت المختلفة المحلية منها والعالمية وربطها بما تعلمه الطالب.
- العصف الذهني عن طريق طرح بعض الأسئلة وإثارة بعض القضايا في المحاضرة وإشراك الطلاب في إجابتها ومناقشتها. (حلقات نقاشية. - لعب أدوار.
- حث الطلاب على طرح الأسئلة بطريقة مهنية والمبادرة والمشاركة بالرأي في موضوعات المقرر.
- حث الطلاب وتعويدهم على الدخول على مصادر المعلومات في شبكة الانترنت فيما يتعلق بموضوعات المقرر والموضوعات ذات العلاقة/ وكتابة التقارير العلمية المعنية بمفردات المقرر وتطويرها.

طرائق التقييم

1-الامتحانات بمختلف أنواعها

2-التغذية المرتجعة من الطلاب

3-التقارير والدراسات

د-المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).

- التواصل اللفظي - العمل الجماعي - إدارة الوقت - المبادرة والدافعية في العمل
- الاطلاع على بعض المصادر في إدارة التفاوض ودراسة مواضيع سابقة (حالات دراسية)
- حث الطلاب على طرح الأسئلة بطريقة مهنية. وتقديم وحل الواجبات
- حث الطلاب على المبادرة والمشاركة بالرأي في موضوعات المقرر.
- حث الطلاب وتعويدهم على الدخول على مصادر المعلومات في شبكة الانترنت فيما يتعلق بموضوعات المقرر والموضوعات ذات العلاقة.

التخطيط للتطور الشخصي

- التواصل العلمي من خلال الندوات والمؤتمرات والعمل المشترك مع كوادر كفاءة في الاختصاصات المماثلة.
- الاطلاع على دراسات عالمية في الاقسام المماثلة، لتنمية القدرة على البحث وحل المشكلات العلمية.
- الانخراط في اكتساب خبرات ومهارات علمية حديثة في مجال التواصل التقني الحديث في المقرر وبنسبة بسيطة بعد موافقة اللجنة العلمية في القسم.

10.بنية المقرر

طريقة التقييم	طريقة التعليم	اسم الوحدة / أو الموضوع	مخرجات التعلم المطلوبة	الساعات	الأسبوع
1-الامتحانات بمختلف أنواعها 2-التغذية المرتجة من الطلاب 3-طريقة التعبير بالوجه 4-مصفوفة التعلم 5-التقارير	1-طريقة القاء المحاضرات 2-المجاميع الطلابية 3-ورش العمل 4-التقارير والدراسات	مفهوم التفاوض: التعريف، الاسس، العناصر، المبادئ، الاهمية		6	أسبوع يا
		الانواع والعملية التفاوضية: 1. انواع التفاوض 2. خطوات التفاوض 3. طريقة جلوس المفاوضين		6	اسبوع يا
		مهارات وانماط المفاوضين: 1. المهارات الاساسية 2. الفريق التفاوضي 3. انماط المفاوضين		6	اسبوع يا
		الاستراتيجيات التفاوضية: 1. الاستراتيجيات الزمانية 2. الاستراتيجيات المكانية		6	اسبوع يا
		التكتيكات التفاوضية: تتضمن 52 نوع من التكتيكات التفاوضية ابتداء من تكتيك كسب الثقة وانتهاء بتكتيك حسان طروادة		6	اسبوع يا

11. البنية التحتية

الكتب المنهجية : ادارة التفاوض. الاستاذ المساعد الدكتور علي الصبي السوداني	1- الكتب المقررة المطلوبة
	2- المراجع الرئيسية (المصادر)
المجلات العلمية في الاختصاصات الإدارية وإدارة ادارة التفاوض	ا- الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير،)
المواقع الالكترونية المتخصصة مصادر حديثة وشبكة الانترنت	ب - المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت

11. خطة تطوير المقرر الدراسي

- دراسة حالات دراسية لمنظمات الاعمال سواء التصنيعية او الخدمية
- اضافة مفردات للمناهج ضمن التطور الحاص الاطلاع على المصادر الجديدة في كل ما يخص مادة إدارة التفاوض والاطلاع على المواقع الالكترونية فيما يخص هذه المادة.

12. التخطيط للتطور الشخصي

- التواصل العلمي من خلال الندوات والمؤتمرات والعمل المشترك مع كوادر كفاءة في الاختصاصات المماثلة.
- الاطلاع على دراسات عالمية في الاقسام المماثلة، لتنمية القدرة على البحث وحل المشكلات العلمية.
- الانخراط في اكتساب خبرات ومهارات علمية حديثة في مجال التواصل التقني الحديث.ل في المقرر وبذ بسطة بعد موافقة اللجنة العلمية في القسم.