

المباشرة الاولى

تناول الدكتور المحاضرة الاولى
طبيعة عملية التفاوض

شرح مفهوم التفاوض وأركانه وأشكاله
التفاوض علم وفن-
مداخل التفاوض والفرق بينهم
المبادئ العامة للتفاوض

واكتفى بشرحها لأن يوجد فيها أهم الاسياسيات لعملية التفاوض
وترك مساحةً للاجابة على اسئلة الطالبات

ذكر ان المحتوى كافي للمذاكرة
..وانه لا يوجد اسئلة التعداد خلاف السنوات السابقة
..لا عدد الوظائف.. ولا كم مبدأ
وانه سهل على الطلبة
ويتمنى للجميع الدرجات العالية

تسجيل المحاضرة

<https://www.youtube.com/watch?v=V96x...ature=youtu.be>

المباشرة الثانية

مافي استراتيجيه وحده تنفع لكل المواقف حتى لو نجحت-1
نجاح الاستراتيجيه هذه المره لا يضمن نجاحها في المرات القادمه-2
كل صفقه تفاوضيه لها شروطها الخاصه ما نقدر نعلمها-3
وهذا الامر ينطبق على التكتيك .. ليس كل تكتيك صالح الى كل عمليه تفاوضيه-4
وليس نجاح تكتيك معين في وقت معين يضمن نجاحه في موقف اخر .. لازم نكون مقتنعين
بهذا الشيء

عندنا عدع أمور مهمه منها الاتجاهات تحقيقها كل عمليه تفاوضيه لها اتجاه معين وبيأثر-5
على سلوك الافراد المتفاوضه فمثلا اذا كان الطرفين محددين هم ايش يبغون فبيأثر
على سلوكهم اثناء التفاوض وبيحددون ايش يبغون بشكل واضح
الحاجات بمجرد ما احدد حاجتي من التفاوض بتجعل من التفاوض عمليه مريحه للطرفين-6
(نقطه مهمه) المراكز او القوه النسبيه للمفاوض-7

الى أي مدى طرف اقوى من الثاني .. وعاده تلجأ الأطراف للتفاوض لتقارب القوه النسبيه وليس-
القوه فقط

تكتسب القوه التفاوضيه عن طريق عمل تكتيكي فالعبره ليست من هو القوي انما الى أي-
مدى استطيع توظيف هذه القوه

عشان اجيب القوه النسبيه-8

احلل الابعاد المكونه لكل مفاوض-

بدائل الاستراتيجيات-

تأثير القوه التفاوضيه على التكتيك-

تأثير الوقت-

ايأ كان الحال القوه التفاوضيه تعتبر مفتاح للسلوك .. سلوك المفاوض يتوقف على-9

احساسه بالقوه التفاوضيه

(نقطه مهمه) عدده مداخل للتفاوض-10

القوه الموضوعيه هي قوته الحقيقه للشخص ... والوقه المدركه قد تكون) مدخل التعليل •
اكبر او اقل من الموضوعيه على حسب ادراك الشخص الاخر (القوه المدركه ليس من
الضروره ان تتوافق مع الموضوعيه

استثمر نظره ان الشخص يراكم قوي وتكلم على انك شخص قوي ولكن يكون العكس-

صحيح

الى أي مدى طرف يقدر يعاقب طرف اخر) كل شخص اثناء التفاوض يقدر) مدخل السيطره •

ينزل عقاب على الطرف الثاني يعتمد على الموارد الهامه
الى أي مدى المفاوض يعتمد على خصمه او العكس (الجبهه التي تعتمد) مدخل الاعتماديه •
,, اكثر على الطرف الاخر تكن لها القوه

موضوع القضايا (الى أي مدى هي محدده او لا ، واسعه او ضيقه ،، ومناقشتها-11

اذا ماناقت قضايا لحالها ومحدده تكون مركزه وفيها تعاون-

اذا كانت غير محدده تكون وموسعه تكون المناقشات غير مركزه وتبقى نوع من-

المقايضات وتحتاج لحزم اثناء التفاوض

.. المهارات النسبيه للمفاوضين-12

الناس ليست سواء فبعض الناس لديها قدره عاليه في التفاوض وتنعكس في ادائه اثناء-

العملية التفاوضيه وحزم القضايا لصالحه ، بعكس الناس الثانيه

اهميه تواصل الاتفاق والوقت-13

اذا ماكان هناك طرف يهتم جدا لانهاء الصفقه فيكون حريص ونقطه ضعف له عند-

,, الطرف الاخر لانك مستعجل وممكن يظفط عليك

قد تكون الصفقه بالنسبه لي حياه او موت والطرف الثاني عاديه ، اللي حريص لاينبغي ان-

, يظهر حرصه امام الطرف الاخر عشان مايعرف نقطه ضعفه

كذلك الخبرات السابقه للطرف الاخر ،، والى أي مدى متمكن وسلوكه وشخصيته مهمه-

جدا

ومحاضرة14 للقراءة فقط مارح تجي عليها اسئلت لكن هي مهمه

لأنها تطبيق عملي لكل الي درسناه بلمحاضرات السابقه

التعداد او الارقام او المراحل و التواريخ مو معنا بس نفهم كل مرحلت ايش الفرق

... ماراح تجي اسئلت بالاختبار جميع ماسبق

..هناك اسئله طرحها بعض الطلاب ب أتمنى ترجعون للمحاضره وتسمعونها

تسجيل المحاضرة

<https://www.youtube.com/watch?v=go4e8rmz5gs>

المباشرة الثالثة

حالات عملية وتحليلها

من المحاضرة 14

"حلل عملية التفاوض من "حالة وزارة الكهرباء"

: جواب على اسئلة الطالبات

المحاضرة 14 لا يأتي عليها اسئلة في الاختبار فقط هي حالات عملية لتدريب

.لا يوجد اسئلة عن عدد أو أي مرحلة-

تناغم نوعية الاسئلة والتكتيك والاستراتيجية المتبعة هل هو هام او ضروري او يمكن-

الاستغناء عنه؟

لا يمكن الاستغناء عنه بالتأكيد لان لازم من وجود انسيابه بين الاسئلة والاستراتيجية

والتكتيك هام ضروري في وقت واحد ولا يمكن الاستغناء عنه

ولو استغنينا عنه الاسئلة تضع التكتيك والتكتيك يضع الاستراتيجية وهذا ضد

التفاوض.

النطاقات والمناقشات اذا كانت صراعية او تعاونيه مركزة او غير مركزة؟

لو ناقشنا قضيه واحده فهذه مركزة تعاونيه، ولو اكثر من قضيه في وقت فهي غير مركزة

فتصبح صراعية، واذا وسعنا النطاق تبقى المناقشه غير مركزة فتتشتت الامور

"ارسال مندوب مواجهه النزاع" المبادرة بارسال مندوب فهو مواجهه وليس تضادي

اللي كانوا مشتتين بسبب هذا الموضوع تم تأكيد الاجابة من دكتور

القوة الموضوعيه هي القوه الحقيقيه اما المدركه هي مايراه الغير بك

.تأكيد وجود مباشرة رابعه-

تسجيل المحاضرة

<https://www.youtube.com/watch?v=xagj60lwqXI>

المباشرة الرابعة

شرح المحاضرة 1

ما المقصود بمهارات التفاوض-

ان المهارة في القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة، والمهارات التي تكسب المفاوض القدرة على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة بما يحقق أغراض التفاوض .
يجب التفريق بين المهارة والاستراتيجية، المهارة صفات، أما الاستراتيجية فهي أليات خطوة تلو الخطوة تنقسم المهارات التفاوضية إلى قسمين: المهارات الموضوعية و المهارات الشخصية هي كل من تفرض عليه وظيفته طريقه لتفاوض كل الاشخاص يكون لديها هذه المهارة الموضوعية- تعريفها ارجعوا للملخص افضل المهارة الموضوعية القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - معرفة قانونية - المعرفة اللغوية - المعرفة النفسية مثل المعرفة القياسية - المعرفة العامة هي صفات لصيقه بشخص ورينا سبحانه وتعالى يرزقنا بها وبعضها مكتسب بالمهارة الشخصية- الذكاء - نضج الشخصية - حكمة التصرف - سرعة البديهة - مدرك لكل حواليل مثل ... قدرات عقلية - السمات الشخصية قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض- ... المظهر اللائق - الثقة بالنفس - نبرة حديثه بها قوت عوامل الجذب في التفاوض ان الشخص يجتهد - الشجاعة - صدقه - تحقيق مكاسب صفات المفاوض- : اجاب على اسئلة الطالبات-

شخص استخدم تكتيك تضيع الوقت هل اقدر اطلب توفير الوقت صراحة؟
من يفصح عن الوقت غلط يجب التعامل معه من وراء حجاب الذي يفصح يضع نفسه بمشكلة حتى لو اعلن الطرف الاخر لا تعلن أنت.

شرح جدول القضايا بالمحاضرة السادسة-

الابتداء بالقضايا الثانوية حتى نجز اسرع من القضايا الاساسية

صصح اجابه سؤال خاطئ موجود

في جميع ملفات تبويب اسئله الاختبار الموجوده بالورشه

حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي*

- 1- أن يكون مطلع على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة بالشركة
- 2- أن يكون ملما بموضوع التفاوض
- 3- أن يكون مقتنعا بموضوع التفاوض
- 4- أن يكون متقنا لمهامه داخل الشركة

2 الاجابة الصحيحه رقم

يعتبر علماء الإدارة أن عملية التفاوض نوع من الحوار

يقود في نهاية الأمر إلى إتفاق-1

يقود في نهاية الأمر إلى حسم قضية معينة-2

يقود في نهاية الأمر إلى تنازلات-3

يقود في نهاية الأمر إلى تنازلات مؤلمة-4

الدكتور هنا جاب العيد قال ممكن حسم قضية واتفاق "ممكن كذا وممكن كذا
حسم قضية هو الافضل لان من اركان التفاوض حسم قضية ومصحة مشتركة
ذكر ان اسئلة السنوات السابقة تفيدكم لمعرفة نمط الاسئلة وطريقته

تسجيل المحاضرة

<https://youtu.be/Fp8Ss2TOxZk>

”

والحمد لله أتمنا تغطية هذا المقرر
والله يكتب لنا ولكم التوفيق والنجاح
آختكم :

Asoy 2016