

المحاضرة المباشرة الثانية لمادة تعاقد وتفاوض

المحاضرة الخامسة (استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته)

استراتيجيات التفاوض قائمة على عدة أمور :

١- استراتيجيات ماذا نحقق؟

(فوز - خسارة) (فوز - خسارة) (خسارة - خسارة)

٢- استراتيجيات كيف نحقق؟

١) استراتيجية هجومية - استراتيجية دفاعية .

٢) استراتيجية التدرج - استراتيجية القنص .

٣) استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة .

٤) استراتيجية تفادي النزاع - استراتيجية مواجهة النزاع .

(إرسال مندوب ضمن استراتيجيات مواجهة النزاع تعتبر من التكتيكات المتبعة)

٣- استراتيجيات متى ؟

كيف يمكن اختيار استراتيجية التفاوض المناسبة؟

المناخ التفاوضي:

١- المناخ الودي ٢- المناخ الرسمي ٣- المناخ الحيادي ٤- المناخ المتشدد ٥- المناخ العدواني .

ترك المجال للطالبات :

س / الأمثلة بالمحاضرة ١٤ هل مطالبين فيها ؟

ج / أجب ب لا (لا تدخل ضمن الأختبار)

الخطوات تعرف لكن بدون ترتيب .

خصائص المفاوض هل هي مهاراته الخاصة ؟

خصائص هي سمات - المهارة هي قدرات على توظيف المعرفة (وذكر أن السمات ممكن أن تمشي مع المهارات (ليس بدقه)

الله يوفقكم

تلج 1994