

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أهم ما تم ذكره في المحاضرة المباشرة الاولى لمادة تعاقد وتفاوض ..

ذكر مفهوم اركان التفاوض :

1. التفاوض هو حوار ومناقشة بين طرفين حول موضوع معين للوصول الى نتيجة مرغوبة..
2. هو عقد محادثات للاتفاق حول هدف معين أو مشكلة قائمه ..
3. التفاوض عبارة عن محادثات تجري بين فريقين متحاربين من أهل عقد اتفاق الهدنه او الصلح ، زي الحروب قديما ..
4. يعتبر التفاوض موقف تعبير حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية معينه ..

الأركان الأساسية للتفاوض لازم تتحقق عشان يصير عندي عملية تفاوض :

1. وجود طرفين ..
 2. مصلحة او قضية ..
 3. رغبه ..
 4. حاقة ..
 5. قناعة ..
- لازم كلها تكون موجودة

*** التفاوض علم وفن ..**

الحاجة للتفاوض ..

الفرق بين المساومة والتفاوض وذكر مثال (لو طلب منك ترك المصنع بمقابل أو بالإجبار فرض القوة) يسمى مساومة أما التفاوض فهو التوافق ..

مداخل عملية التفاوض ..

المبادئ العامة للتفاوض :

1. مبدأ المصلحة أو المنفعة ..
2. مبدأ الالتزام ..
3. مبدأ العلاقات المتبادلة ..
4. مبدأ الاستمرارية
5. مبدأ التوقيت الزمني ..
6. مبدأ التكافؤ ..

..

ومن أهم النقاط التي ذكرها :

الاعتماد على المحتوى كافي للحصول على A+ ..
ومن المهم سماع المحاضرة لفهمها وهي تعتمد على الفهم لا الحفظ ..
وكذلك ذكر أنه لن يتطرق الى ذكر خطوات أو مراحل بل الاعتماد على المضمون ..

..

الله يوفقكم ..

ثلج 1994

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 للطلاب :

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

اهم ما جاء في المحاضرة المباشرة الثالثة لمادة تعاقد وتفاوض :

قال الدكتور أسئلة المراجعة 20 سؤال موجودة بموقع الجامعة ..

المحاضرة 14 ليست معانا (تطبيقات فقط) *

لا يوجد في الاختبار عبارة (كل ما سبق) *

اي احد عنده سؤال يرسله للايميل ويبجاوب عليه . *

البنات سؤاله 4 اسئلة !

السؤال الاول :

هل العلاقة طردية بين الوقت والحزم ؟

ج/ علاقة عكسية ، كلما زاد الوقت يقل الحزم ، وكلما قل الوقت يزداد الحزم .

السؤال الثاني :

حصل لبس بين الطلبة حول سؤال من اسئلة الترم الماضي اثار جدل كبير نص السؤال يقول :

س/ تكون المناقشة تعاونية بين طرفي التفاوض في حالة أمن ، وكان هناك 3 خيارات صحيحة ؟ نحن نعلم ان

لدينا نتيجة واحدة تنافسية والباقي تعاونية السؤال هنا ، هل كلمة توزيع تعني التجزئية ؟ ومتى نطلق على

نتيجة المناقشات أنها تعاونية ؟ في ظل الخيارات الثلاثة الصائبة ؟

ج/ قال الدكتور ارسلني لي ايميل وراح ارد عليك واشرح لك بالتفصيل ..

السؤال الثالث :

حتى ينجح المدير كمفاوض لابد ان يكون مقتنع بموضوع التفاوض ؟

ج/ مقتنع ، ، المقتنع يعرف يجاوب ، ، الأقتناع هو الأساس ..

السؤال الرابع :

تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في تقديرات المفوضيين ام هناك اجابات اخرى ؟

ج/ طبعا ، ، القوة المدركة (شايقة قوتي شكلها ايه) بينما المفوضيين تختلف ، ، الشطارة بين المفوضيين ، ،

ان انتي توصلي قوة مدركة تخدمك في التفاوض ..

ثلج 1994

اهم ما جاء في المحاضرة المباشرة الرابعة لمادة تعاقد وتفاوض

تكلم عن المنهج كامل ! اللي يهमे الامر يسمعه ..

وكتبت اهم شي اللي هو !

المصطلحات الانجليزية ليست معنا
لا يوجد تعداد

*سألته بنت وقالت لازم الخطوات بالترتيب ؟ قال مو لازم ترتيب اهم شي تعرفين الخطوات فقط ..

اسئلة الاعوام مهمة ؟ قال **نعم** ، ، اي سؤال بالاسئلة راح تستفدين منه ، ، كأنه يقول ذاكروها بس (مغلغه)

وحده قالت وش نصيحتك لنا ؟

قال لو تبين A+ و A لا تخرجي عن المحتوى ، ، لان الاسئلة كلها بالمحتوى وهذا المهم ..
وقال لو لقيتي اسئلة سابقة لي ، أقرأئها واعرفيها عشان تشوفين طريقة الاسئلة وما تصير مفاجأة
لكي بالاختبار (يعني اللي فهمته ذاكرو اسئلة الاعوام) بس (مغلغه)

طبعا كرر اسئلة الاعوام مرتين ..

بس طبعا كل واحد براحته **وانا مالي دخل واخلي مسؤوليتي** ، ، بس كتبت اللي
سمعتة من المحاضر ، ،

وبسس انتهت مهمتي وكتبت لكم المهم بالمحاضرات المباشرة الاولى والثانية والثالثة والرابعة ..

ملاحظة : معنى كلمة (مغلغه) ؟ يعني الدكتور ما يبي يوضح ويقول ذاكرو الاسئلة .. **واللبيب من الاشارة يفهم ..**

الله يوفقكم

ثلج 1994