



تعاهد و تفاوض

المحاضرة المباشرة "3"

الجزء الأول من المحاضرة المباشرة شرح للمحاضرة الحادية عشر فقط (مهارات التفاوض)

من أبرز ما ذكره عن المحاضرة 11:

- مهارات التفاوض بعضها مكتسب (بالتدريب والتعلم)، وبعضها يولد بها الشخص وتكون لديه بالفطرة
- المهارة: هي قدرة يتمتع بها الشخص في العمل
- تقسم المهارات إلى:

1. مهارات موضوعية: وهي المهارات الحقيقية التي يتعلمها الشخص ويكتسبها
 2. مهارات شخصية: يولد بها الشخص أو تكتسب من البيئة التي يعيش فيها كالعائلة والمجتمع
- بالإضافة إلى هاذين النوعين من المهارات، يستحسن أن يكون لدى المفاوض قدرات أخرى يتمتع بها، منها:
- القدرات العقلية، القدرات الميكانيكية، القدرات الحركية النفسية، القدرات الجسمية والحسية، القدرات والسمات الشخصية

أجاب على استفسارات الطالبات كالتالي:

1. محاضرة 14 حالات عملية للاطلاع والاستفادة، فالمقرر نحتاجه يومياً في حياتنا و عملنا.
2. أركان العقد في المحاضرة 13 فيها خطأ في الترتيب (فيها تكرار في المحتوى في بعض النقاط)، لكن المهم هو معرفة سياقات الأركان ولن يسأل عن عدد الأركان ولا عن ترتيب البنود.
3. لا توجد أسئلة من هذه النوعية: ارقام ، ترتيب مراحل ، كم عدد، كم مبدأ...
4. الفرق بين:

ديباجة العقد: هي مقدمة العقد

موضوع العقد: هو تفاصيل الصفقة

5. الفرق بين:

المساومة: طرف قوي يملئ على الطرف الأخر ما يريد (طرف أقوى من الآخر) (مثل مورد محتكر للمادة الخام)

الصراع: القوى ليست متكافئة لكنها قريبة من بعضها، وكل منهم يريد الفوز على الآخر.

6. الفرق بين:

أركان العقد: هي بنود العقد

ملاحق العقد: هي أشياء تُرفق في العقد للتأكيد، إلا إذا نص العقد على أن الملاحق هي جزء من العقد.

مستعينة بري 2018-3-26

