**كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير**

**فريق ميدان التكوين**

**الشعبة**: علوم تجارية  **التخصص:** تجارة دولية

**الأستاذ: خوني رابح.. المقياس: التفاوض الدولي**

**السنة:ثالثة تجارة دولية السداسي:الثاني**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **البرنامج السداسي التفصيلي للمقياس** | | |
| **الأسابيع\*** | **محاور البرنامج**  **(الفصول)** | **المحاور الفرعية للبرنامج**  **(عناصر المحاضرة)** |
| **الأسبوع 01** | **مفهوم التفاوض و المفوضات الدولية** | **1- مفهوم التفاوض**  **2- الفرق بين التفاوض و المساومة و الوساطة و التحكيم**  **3- اهمية التفاوض**  **4- خصائص عملية التفاوض**  **5- مبادئ عملية التفاوض** |
| **الأسبوع 02** | **مكونات و مبادئ عملية التفاوض** | **1- مكونات عملية التفاوض**  **2- مبادئ عملية التفاوض** |
| **الأسبوع 03** | **مراحل العملية التفاوضية** | **1- مرحلة ما قبل العملية التفاوضية**  **2- مرحلة الجلسات التفاوضية**  **3- نهاية التفاوض** |
| **لأسبوع 04** | **أنواع التفاوض** |  |
| **ا لأسبوع 05** | **استراتيجيات و سياسات التفاوض** | **1- استراتيجيات التفاوض**  **2- سياسات التفاوض** |
| **الأسبوع 06** | **المناورات التفاوضية** | **1- مناورات الافتتاح**  **2- مناورات المرحلة الوسطى**  **3- مناورات نهاية التفاوض ( الختام)**  **4- المأزق التفاوضي و الإنقاذ منه** |
| **الأسبوع 07** | **القوة التفاوضية** | **1- مصادر القوة في التفاوض التجاري**  **2- المصادر الشخصية للقوة التفاوضية**  **3- أنماط المفاوضين** |
| **الأسبوع 08** | **لغة الجسد في التفاوض** | **1- مفهوم لغة الجسد**  **2- أهمية لغة الجسد**  **3- عناصر لغة الجسد** |
| **الأسبوع 09** | **مهارات الإقناع في التفاوض** | **1- مفهوم الإقناع**  **2- عناصر العملية الاقناعية**  **3- نماذج الإقناع**  **4- تقنيات الإقناع** |
| **الأسبوع 10** | **صنع الصفقات في بيئة أجنبية** | **1- مكان المفاوضات**  **2- زمان المفاوضات**  **3- اللغة المستخدمة في المفاوضات**  **4- فريق التفاوض**  **5- مسودة أو مشروع المفاوضات** |
| **الأسبوع 11** | **اثر العامل الثقافي في عملية التفاوض** | **1- مفهوم الثقافة**  **2- البعد الثقافي في عملية التفاوض الدولي**  **3- أساليب التفاوض حسب الثقافات** |
| **الأسبوع 12** | **خصائص و مواصفات المفاوض المحترف** | **1- أخطاء يقع فيها المفاوض**  **2- خصائص المفاوض الموضوعية و الشخصية**  **3- أسباب نجاح المفاوضين** |

**المراجع المعتمدة في المقياس:**

**1- طارق حمو ،دراسات في فن التفاوض،المركز الكردي للدراسات، بوخوم، ألمانيا، 2018.**

**2- حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي و السياسي، عالم المعرفة، 1994.**

**3- مجدي عبد الله شرارة، دليل المفاوض المثالي،2017 ( نشر شخصي للمؤلف )**

**4- رياض نايل العامسي، علم النفس التفاوضي في مواقف الأزمة، دار الإعصار العلمي للنشر و التوزيع،عمان، الأردن، 2016.**

**أسلوب التقييم في المقياس:**

1. إعداد بحوث من طرف الطلبة.
2. المساهمة في إلقاء جزئيات من المحاضرة من طرف الطلبة
3. المشاركة في سير الدرس بالاستعانة بـ fiche TD التي يقوم الطلبة بإعدادها مسبقا