

اسم المؤسسة: جامعة أحمد درابعة ادرا
الكلية : العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير

بطاقة فنية لمنهج المادة
(ليتم نشرها على موقع الجامعة)

إدارة التعاقد والتفاوض

مدرس المحاضرة		الاسم الكامل للأستاذ علالي فتيحة			
		استقبال الطلاب أسبوعاً			
allalifatiha01@gmail.com	البريد الإلكتروني	الخميس	اليوم :	09:30	ساعة
	هاتف المكتب		اليوم :		ساعة
	هاتف		اليوم :		ساعة
	آخر		المبنى :		المكتب :

الاعمال الموجهة (استقبال الطلاب أسبوعيا)

أسماء وألقاب	مكتب /	الحصة 3		الحصة 2		الحصة 1	
		يوم	ساعة	يوم	وقت	يوم	ساعة

12:30	الثلاثاء	14:00	الثلاثاء			القاعة : 11-04	بوشري عبد الغني

الاعمال التطبيقية (استقبال الطلاب أسبوعيا)

أسماء وألقاب	مكتب /	الحصة 3		الحصة 2		الحصة 1	
		يوم	ساعة	يوم	ساعة	يوم	ساعة

[illegible]

وصف المادة	
الهدف	تمكين الطالب من إتقان مراحل عملية التفاوض وكيفية إدارة كل منها مع الإلمام بماهية العقد التجاري وصوره
نوع الوحدة التعليمية	منهجية
محتوى موجز	- المحور الأول: مقدمة حول ادارة التعاقد والتفاوض - المحور الثاني: مفاهيم التفاوض - المحور الثالث: استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته - المحور الرابع: الاجراءات العملية للتحضير للتفاوض - المحور الخامس: المتغيرات الأساسية في التفاوض وأهمية كل متغير - المحور السادس: استراتيجيات التفاوض بحسب الاهداف التفاوضية - المحور السابع: استخدام مهارات التفاوض - المحور الثامن: العقود: ألياتها وأشكالها - المحور التاسع: عناصر العقد - المحور العاشر: نماذج عن بعض العقود.
قروض المادة	04
معامل المادة	02
تقييم المشاركة	05
تقييم الحضور	05
حساب معدل التقويم المستمر	10
الكفاءات المستهدفة	طلبة السنة الثانية ماستر

تقييم اختبارات المعرفة المسقمة							
اختبار المعرفة الأول							
معايير التقييم (2)	التبديل بعد التقييم (تاريخ الاطلاع على ورقة الامتحان)	سلم التنقيط	مستندات مسموحة (نعم ، لا)	النوع (1)	مدة	حصة	يوم
A			مكتوب				
اختبار المعرفة الثاني							
معايير التقييم (2)	التبديل بعد التقييم (تاريخ الاطلاع على ورقة الامتحان)	سلم التنقيط	مستندات مسموحة (نعم ، لا)	النوع (1)	مدة	حصة	يوم
A	انقر هنا لإدخال التاريخ .		مكتوب				

(1) النوع : W = مكتوب ، IE = عرض فردي ، CE = عرض فئة ، EX = تجربة ، MCQ =

(2) معايير التقييم : A = التحليل ، S = التوليف ، AR = الجدول ، D = النهج ، R = النتائج

المعدات والوسائل المستخدمة	
عناوين المنصات	منصة التعلم عن بعد
اسماء التطبيقات (الويب، الشبكة المحلية)	

المنسوخات	
معدات المختبرات	
وسائل الحماية	
وسائل الخرجات الميدانية	

التوقعات	
المشاركة - التفاعل - القيام بدراسة حالة أو مثال	متوقع من الطلاب (المشاركة - التفاعل)
	متوقع من الاستاذ

فهرس	
السيد عليوة، (2002)، مهارات التفاوض والعقود التحكيم الدولي، الطبعة الأولى، دار الأمين، مصر.	الكتب والموارد الرقمية
- محمد طارق، (2006)، مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة، الدار الجامعية، مصر.	
- مصطفى محمود أبو بكر، (2005)، التفاوض الناجح مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعية، مصر.	
- Garrett, G. A. (2005). Contract negotiations: Skills, tools, and best practices. Wolters Kluwer.	
- Gooden, V. (1998). Contracting and negotiation: Effective practices of successful human service contract managers. Public Administration Review, 499-509.	
- Guth, S. (2007). The Contract Negotiation Handbook: An Indispensable Guide for Contract Professionals. Lulu. com.	
-Raiffa, H. (1982). The art and science of negotiation. Harvard University Press.	
مقالات	
المنسوخات	
مواقع الويب	

Wet stamp of the department