

دليل المادة التعليمية Syllabus			
اسم المادة			
الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم التسيير
التخصص	إدارة الأعمال	المستوى	الثانية ماستر
السداسي	الثالث	السنة الجامعية	2025/2024
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	إدارة التعاقد والتفاوض	وحدة التعليم	المنهجية
عدد الأرصدة	04	المعامل	02
الحجم الساعي الأسبوعي	03 ساعات	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	ساعة ونصف
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)	ساعة ونصف	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم واللقب	مفيدة سعدي	الرتبة	/
تحديد موقع مكتب	المكتب رقم 22	البريد الإلكتروني	Moufida_saadi@yahoo.com
رقم الهاتف	/	توقيت الدرس ومكانه	/
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	مكتسبات أساسية في القانون التجاري، تقنيات التجارة والتجارة الدولية		
الهدف العام للمادة التعليمية	تمكين الطالب من إتقان مراحل عملية التفاوض وكيفية إدارة كل منها مع الإلمام بماهية العقد التجاري وصوره		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- التعرف على المفاهيم الأساسية في التفاوض؛</li> <li>- معرفة أهم الاستراتيجيات والتكتيكات في التفاوض</li> <li>- استعراض الأنواع المختلفة للعقود؛</li> <li>- فهم الصور المختلفة للعقد التجاري.</li> </ul>		

محتوى المادة التعليمية							
			المحور الأول	مقدمة حول إدارة التعاقد والتفاوض			
			المحور الثاني	مفاهيم التفاوض			
			المحور الثالث	استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته			
			المحور الرابع	الاجراءات العملية للتفاوض			
			المحور الخامس	المتغيرات الأساسية للتفاوض وأهمية كل متغير			
			المحور السادس	استراتيجيات التفاوض بحسب الأهداف التفاوضية			
			المحور السابع	استخدام مهارات التفاوض			
			المحور الثامن	العقود ألياتها وأشكالها			
			المحور التاسع	عناصر العقد			
			المحور العاشر	نماذج عن بعض العقود			
طريقة التقييم							
التقييم بالنسبة المئوية			العلامة	الوزن النسبي للتقييم			
60%	60%	وزن المحاضرة	20/20	امتحان			
10%	40%	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	20	امتحان جزئي			
14%				5	أعمال موجهة (البحث: إعداد/إلقاء)		
-				7	أعمال تطبيقية		
-				-	المشروع الفردي		
-				-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		
-				-	خرجات ميدانية		
12%				6	المواظبة (الحضور/ الغياب)		
4%				2	عناصر أخرى ( المشاركة)		
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان ومراقبة مستمرة: يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:							
معدل المادة				= نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4			
Moy.M	= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)						
المصدر الأساسي الموصى به							
المرجع الأساسي الموصى به							
عنوان المرجع		المؤلف	دار النشر والسنة				

2002	دار الأمين، مصر،	السيد عليوة	مهارات التفاوض والعقود التحكيم الدولي
2006	الدار الجامعية، مصر،	محمد طارق	مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة

مراجع الدعم الإضافية إن وجدت

- مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعية، مصر، 2005.

- سعد علي ربحان المحمدي، التفاوض اتفاق أم صراع، دار اليازوري العلمية، 2022.

- Garrett, G. A. (2005). Contract negotiations: Skills, tools, and best practices. Wolters Kluwer.

- Raiffa, H. (1982). The art and science of negotiation. Harvard University Press.

### التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

	مقدمة حول إدارة التعاقد والتفاوض	الأسبوع الأول
	مفاهيم التفاوض	الأسبوع الثاني
	استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته – الجزء الأول-	الأسبوع الثالث
	استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته – الجزء الثاني-	الأسبوع الرابع
	الاجراءات العملية للتفاوض	الأسبوع الخامس
	المتغيرات الأساسية للتفاوض وأهمية كل متغير	الأسبوع السادس
	استراتيجيات التفاوض بحسب الأهداف التفاوضية – الجزء الأول-	الأسبوع السابع
	استراتيجيات التفاوض بحسب الأهداف التفاوضية- الجزء الثاني-	الأسبوع الثامن
	استخدام مهارات التفاوض	الأسبوع التاسع
	العقود ألياتها وأشكالها	الأسبوع العاشر
	عناصر العقد	الأسبوع الحادي عشر
	نماذج عن بعض العقود	الأسبوع الثاني عشر
		الأسبوع الثالث عشر
		الأسبوع الرابع عشر
		الأسبوع الخامس عشر
تحده الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحده الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

### الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل بحوث.

2. استجواب تقييمي

مصادقة الهيئات الإدارية والبيداغوجية

نائب العميد المكلف  
بالبيداغوجيا أو مدير  
الدراسات

الأستاذ مسؤول المادة



مسؤول الميدان أو الفرع أو  
التخصص (حسب المستوى)

رئيس القسم

