

مهارات التفاوض

NEGOTIATION SKILLS

حول المادة:

تستهدف هذه المادة تطوير مهارات التفاوض لدى الطلاب في مختلف السياقات الاجتماعية والمهنية. تركز على الاستراتيجيات والأساليب التي تساعدهم في الوصول إلى حلول مرضية لجميع الأطراف المعنية. تغطي جوانب مثل التحليل الجيد للمواقف، التفاعل الإيجابي مع الآخرين، وفهم ديناميكيات القوة. كما تتناول الأسس النفسية والاجتماعية التي تؤثر في عملية التفاوض وكيفية التعامل مع الاختلافات والتوترات بين الأطراف.

وصف المادة:

تغطي هذه المادة المراحل المختلفة لعملية التفاوض، بدءاً من التحضير، مروراً بالتفاوض الفعلي، وانتهاءً بالاتفاق النهائي. تناقش أهمية الاتصال الفعال والإقناع، وكيفية استخدام التفاعل اللغوي وغير اللغوي في التفاوض. تستعرض المادة كذلك تقنيات حل النزاعات وكيفية التعامل مع التحديات والاختلافات الثقافية أثناء التفاوض. كما توفر فرصاً لتطبيق التفاوض في سيناريوهات عملية عبر دراسة حالات واقعية.

أهداف المقرر:

1. فهم عملية التفاوض وأهميتها في السياقات المختلفة.
2. اكتساب مهارات التواصل والإقناع لتحقيق نتائج إيجابية خلال التفاوض.
3. تعلم كيفية التعامل مع الصراعات وتحويلها إلى فرص للتعاون.
4. تحسين مهارات التفكير النقدي والتحليلي في أثناء التفاوض.
5. تطوير قدرة الطلاب على التفاوض في بيئات متعددة مثل العمل، الأعمال التجارية، والمحافل الدولية.
6. تعلم استراتيجيات التفاوض التي توازن بين مصالح الأطراف المختلفة.

المخرجات المتوقعة:

1. اكتساب مهارات التفاوض الفعالة في مختلف الظروف.
2. تطوير القدرة على تحليل المواقف و اختيار استراتيجيات التفاوض المناسبة.
3. تحسين مهارات التواصل اللغوي وغير اللغوي أثناء التفاوض.
4. تعلم كيفية إدارة الاختلافات والتحديات بشكل بناء خلال التفاوض.
5. التمكن من التفاوض لتحقيق حلول مرضية لجميع الأطراف.
6. تعزيز القدرة على التفاوض في بيئات متعددة الثقافات وفي مجالات متعددة.