

التعاقد والتفاوض

المحاضرة المباشرة الاولى

✚ غير مطالبين بالترتيب بالخطوات او التعداد..

✚ الاسئلة سهلة وفي متناول الجميع

✚ المذاكرة من المحتوى يضمن لك النجاح وبتفوق

✚ غير مطالبين بالتواريخ

مفاهيم أساسية لابد من معرفتها في بداية دراسة التعاقد والتفاوض :

مفهوم عملية التفاوض : مثل لما تروح للسوق ويعجبك جوال وبعدها تبدأ تتفاهم مع صاحب المحل على السعر هنا يكون معنى التفاوض..

للتفاوض مفاهيم كثيرة منها :

✚ نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهما أو بينهم..

✚ التفاوض هو حوار ومناقشة بين طرفين حول موضوع معين للوصول إلى اتفاق يحقق مصلحة للطرفين

✚ هو عقد محادثات للاتفاق حول هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة

✚ عبارة عن محادثات تجري بين فريقين متحاربين من أجل عقد اتفاق الهدنة أو صلح

✚ موقف تعبير حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية معينة.

مصطلحات اشكال التفاوض: عقد مباحثات ، حوار او نقاش بين طرفين، عقد اتفاق هدنة

أشكال التفاوض:

✦ الحوار بالكلام

✦ الاشارات

✦ التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات

✦ التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات او المواقبة لها

✦ المؤثرات الممكن استخدامها بطريقة مباشرة او غير مباشرة لتوجيه سير المفاوضات

الاركان الاساسية للتفاوض (غير مطالبين بالترتيب):

- ✓ وجود طرفين على الاقل (يعني ممكن يكون المتفاوضين ٣ او ٤ او اكثر)
- ✓ وجود مصلحة مشتركة بين الاطراف المتفاوضة
- ✓ الرغبة في التفاوض والوصول الى حل
- ✓ الحاجة الملحة لدى الطرفين
- ✓ القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة..

هل التفاوض علم او فن؟؟!

التفاوض يجمع بين **صفة العلم** و**صفة الفن** ..

- ✚ نحتاج التفاوض في كافة مناحي الحياة
- ✚ من الذكاء ان يمتلك الانسان مهارة التفاوض

الفرق بين التفاوض والوساطة والتحكيم ..

التفاوض : مواجهة وحوار مباشرين أطراف النزاع

الوساطة: لما يكون في طرفين وموعارفين يتفاهموا فيما بينهم يتوسط شخص بينهم ليقوم بتقريب وجهات النظر.

التحكيم : نلجأ للتحكيم اذا كان في طرفين لا يوجد بينهم تفاهم ولم ينجح الوسيط في تقريب وجهات النظر بينهما وقد يكون التحكيم المحكمة الشرعية او التحكيم لأهل المهنة (شيخ التجار)

✚ التحكيم له شروط

مداخل التفاوض :

١. منهج الصراع
٢. منهج المصالح المشتركة

دعواًتكم مطلبي ♥