**دانشگاه شهید چمران اهواز**

**معاونت آموزشی و تحصیلات تکمیلی**

**طرح درس ویژة درس‌های تحصیلات تکمیلی دانشگاه**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **آدرس ایمیل: mnadaf@yahoo.com** | **مرتبة علمی: دانشیار** | **نام و نام خانوادگی استاد: مهدی نداف** |
| **نیمسال تحصیلی: اول** | **گروه: مدیریت** | **دانشکده: اقتصاد** |
| **تعداد واحد:2** | **نام درس: اصول مذاکرات** | **دورة تحصیلی: ارشد** |
| **جایگاه درس در برنامة درسی دوره**: | | |
| **هدف کلی: شناسایی و ادراک اصول و مبانی مذاکرات تجاری** | | |
| **اهداف یادگیری:** | | |
| **رفتار ورودی:** | | |
| **مواد و امکانات آموزشی: کامپیوتر، نرم افزار، سخت افزار، شبکه، کتاب، مقالات** | | |
| **روش تدریس: آنلاین** | | |
| **وظایف دانشجو:** | | |
| **شیوه آزمون و ارزیابی: انجام تکالیف** | | |
| **منابع درس:**  اصول مذاکرات، تالیف شعبانعلی | | |

**همکاران ارجمند می‌توانند برای آگاهی بیشتر درباره روش‌ها و فنون تدریس و به‌ویژه روش تهیه طرح درس، نگاه کنند به: حسن شعبانی، *مهارتهای آموزشی و پرورشی (روشها و فنون تدریس)*، 2 جلد، تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت)، 1390.**

|  |
| --- |
| **هفتة یکم**  **(22/6/99 تا 28/6/99)**  **مقدمات و مبانی تعارض و مذاکره و جایگاه آنها در سازمان و مدیریت 1** |
| **هفتة دوم**  **(29/6/99 تا 4/7/99)**  **مقدمات و مبانی تعارض و مذاکره و جایگاه آنها در سازمان و مدیریت 2** |
| **هفتة سوم**  **(5/7/99 تا 11/7/99)**  تعاریف متنوع از تعارض: وجوه مشترک تعاریف:  سطوح تعارض:  سیر تکاملی تفکرات در مورد تعارض |
| **هفتة چهارم**  **(12/7/99 تا 18/7/99)**  فرایند تعارض:  پنج مرحله دارد: 1- وضع موجود: مخالفت یا ناسازگاری بالقوه، 2- شناخت و شخصی کردن، 3- نیت، 4- رفتار، 5- پیامدها، |
| **هفتة پنجم**  **(19/7/99 تا 25/7/99)**  **مقدمه ای بر مذاکره**  پیشینه و اهمیت مذاکره  عناصر مهم مذاکره  انواع وضعیتهای مذاکره |
| **هفتة ششم**  **(26/7/99 تا 2/8/99)**  برخی تصورات غلط درباره مذاکره  انواع اهداف مذاکره  نکات مهم برای هدف گذاری |
| **هفتة هفتم**  **(3/8/99 تا 9/8/99)**  **شاخصهای مذاکره اثربخش**  فرایند چانه زنی و مذاکره |
| **هفتة هشتم**  **(10/8/99 تا 16/8/99)**  آمادگی و برنامه ریزی برای مذاکره  فرایند و مراحل (نه گام): |
| **هفتة نهم**  **(17/8/99 تا 23/8/99)**  آمادگی و برنامه ریزی برای مذاکره  فرایند و مراحل (نه گام): |
| **هفتة دهم**  **(24/8/99 تا 30/8/99)**  **استراتژیها و تاکتیکها در مذاکره** |
| **هفتة یازدهم**  **(1/9/99 تا 7/9/99)**  تئوری بازیها در مذاکره  استراتژیهای چانه زنی و مذاکره |
| **هفتة دوازدهم**  **(8/9/99 تا 14/9/99)**  **مذاکره یا چانه زدن توزیعی 1** |
| **هفتة سیزدهم**  **(15/9/99 تا 21/9/99)**  مذاکره یا چانه زدن توزیعی 2 |
| **هفتة چهاردهم**  **(22/9/99 تا 28/9/99)**  **مذاکره ترکیبی (تعاملی) 1** |
| **هفتة پانزدهم**  **(29/9/99 تا 5/10/99)**  **مذاکره ترکیبی (تعاملی) 2** |
| **هفتة شانزدهم**  **(6/10/99 تا 12/10/99)**  **رفع اشکال و پرسش و پاسخ** |