

عنوان الكتاب إدارة المفاوضات (المفاهيم الحديثة لإدارة العملية التفاوضية)

أهداف الكتاب

يظل الهدف الرئيسي لهذا الكتاب هو التعرف على المفاهيم الحديثة لإدارة عملية المفاوضات من خلال التطبيقات العملية التي تؤهل الدارس لإتقان إدارة العملية التفاوضية عبر كل مراحلها. يهدف هذا الكتاب إلى التعرف على مفاهيم المفاوضات والمفاهيم المختلفة للتفاوض ومبادئ العملية التفاوضية ، و يناقش أركان التفاوض، ويستعرض ويحلل المهارات والمواصفات التي يجب توافرها في المفاوض الجيد ومن ثم رفع كفاءة وقوة المفاوض ، ويتم هذا عن طريق تطوير طبيعية المفاوض وتأهيله لاتخاذ القرار المناسب والصحيح في ظل الفريق التفاوضي أثناء عملية المفاوضات. وإستعراض أنواع الاستراتيجيات المختلفة في إدارة مراحل عملية المفاوضات. ومن ثم توضيح كيفية تشكيل لجان التفاوض لطرفي العملية التفاوضية مع شرح مفصل لكيفية إدارة العملية التفاوضية بنجاح والوصول لتحقيق نتائج إيجابية ومكاسب تصب في صالح أطراف العملية التفاوضية.

محتويات الكتاب

الكتاب يتضمن المحاور الأربعة الآتية:

مفهوم علم المفاوضات وإدارة عملية التفاوض مراحل إدارة عملية المفاوضات

المفاهيم المختلفة لعلم المفاوضات وأهميته في العصر الحديث

إدارة العملية التفاوضية قبل وأثناء وبعد إتمام عملية المفاوضات بين الأطراف المتفاوضة.

-ما قبل عملية المفاوضات (كيفية إختيار الشريك أو الحليف أو منظمة الأعمال)

-أثناء عملية المفاوضات (أطراف العملية التفاوضية)

-إنهاء عملية المفاوضات (إتمام ما تم الاتفاق عليه وتفعيل التعاقدات الرسمية وتنفيذ التزامات

وواجبات أطراف العملية التفاوضية تجاه كل طرف أو إنهاء عملية المفاوضات بالفشل)

-تحليل وتقييم نتائج المفاوضات (إستثمار النتائج الإيجابية ومعالجة الأثار السلبية)

:

- بناء قدرة المفاوض وتسليحه بالمهارات الأساسية التي يحتاج إليها في إدارة المفاوضات
 - تفعيل دور المفاوض في امتلاك مهارة التفاوض في مجال إدارة العقود القانونية الدولية
 - المهارات والقدرات الواجب توافرها في المفاوض الجيد
 - (الدور الجوهري الذي يلعبه من أجل إتمام عملية المفاوضات نتيجة ما يمتلكه من قدرات وخبرات خاصة تمكنه من ذلك)
 - المفاوض التكتيكي (مفاوض يجب وجوده ضمن الفريق التفاوضي)
- عملية التفاوض والاستراتيجيات المتبعة في عملية التفاوض :**

- أركان عملية المفاوضات والإعداد الجيد للمفاوضات
- الاستراتيجيات المتبعة في عملية المفاوضات وأنواع استراتيجيات التفاوض
- ضرورة وأهمية المفاوضات
- الخيارات
- تحليل الأطراف المشاركة وتحديد مصادر القوة والضعف لديها
-

الجوانب العملية في عملية

- تنظيم العقد الدولي (تطبيقات عملية)
- حالات معنية بعملية مفاوضات العقود الدولية
- مناقشة حالات عملية مع فشل المفاوضات ولجوء الأطراف إلى التحكيم الدولي
- وتحليل
- المفاوضات السياسية والقانونية والأقتصادية من الواقع العملي وتحليل كافة الأبعاد الخاصة

- عرض المصطلحات المستخدمة في إدارة عملية المفاوضات
- تأثير الثقافة التنظيمية لمنظمات الأعمال على مسار العملية التفاوضية
- التعرف على نماذج الوساطة التي تأتي بعملية المفاوضات