

الواجب ٢ : ادارة التفاوض وحل النزاعات ..

س١ : جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض ، باستثناء :

- A.الفرد المتشدد B. الفرد المرح C.الفرد المتسلط D. الفرد الايجابي المفكر E. الفرد المشاغب

س٢ : تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

- A.التأمل وحضانة المشكلة B. اتخاذ القرار C. التأكد والتحقق D.الادراك والوعي بالمشكلة E. الخلق والإلهام

س٣ : أي من التالي يعتبر من الانواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاز عملية التفاوض:

- A.مراسلات تتناول مواضيع النزاع B. جميع ما ذكر C. لا شيء مما ذكر

D.مراسلات تتعلق بالمعلومات E. مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج

س٤ : أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض :

- A.الاعلان عن موضوع المقابلة B. التخطيط المسبق للمقابلة C. جميع ما ذكر D.قوة ومركزية أطراف التفاوض E. شكل أطراف المقابلة

س٥ : من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة :

- A.لاشيء مما ذكر B. استراتيجية تطوير التعاون الحالي C. استراتيجية التكامل D.جميع ما ذكر E. استراتيجية تعميق العلاقة القائمة