

50/استخدام تكتيك تحويل الاعتراض الى ايجاب يستخدمه المفاوض في ؟

استراتيجية فوز خساره (محاضره 5 ص16)

49/استراتيجية (فوز /خسارة)تقع ضمن ؟

استراتيجية ماذا نحقق (محاضره 5 ص15)

48/تختلف القوه الموضوعيه عن القوه المدركه في ؟

تقديرات المفوضين

47/لدينا لمواجهة لجوء الخصم الى تضييع الوقت ؟

بديلان (محاضره 7 ص25)

46/استراتيجيات الوقت هي ؟

اثنان (محاضره 7 ص23)

45/للحصول على ثقة المفاوض في البدايه علينا توجيه اسئله في بداية الجلسه ؟

اسئله مفتوحه

44/واحد فقط من التالي ليست من اجراءات سد فجوة الثقه في المفاوضات الدوليه هي ؟

عدم اعلان الاهداف والموقف بشكل مسبق (محاضره 12 ص41)

43/ينطبق على المفاوضات الدوليه جميع المبادئالعامه للتفاوض الفعال؟

كامله وازافه بعض الخصائص المميزه لها (محاضره 12 ص40)

42/اذا اراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه ان يسأل اسئله ؟

اسئله مغلقه (محاضره 8 ص29)

41/المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين ؟

القوه التفاوضيه

40/دائماً ينظر الى استراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على انها؟

تهدر الوقت لكن نحتاجها احياناً(محاضره7)

39/هناك علاقه بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقه ؟

عكسيه (ماني متأكده.)

38/ عندما لاتكون راغب في الاجابه على اسئلة الخصم فعليك ؟

تعاونك وترجي الاجابه (مكتوب في الملزم يمكنك طلب ارجاء الاجابه ص28 محاضره 8)

37/ واحده ليست من وضائف الاسئله ؟

مساعدة طرف الآخر (محاضرة 8 ص27)

36/ تناغم نوعية الاسئله والاستراتيجيه والتكتيك المتبع ؟

لايمكن الاستغناء عنه

35/ اذا كانت نتائج المفاوضات خطيره على احد الاطراف عليه ؟

الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه (محاضره 6 ص22)

34/ اذا ما حددت الاداره نواتج غير قابله للتجزئه والنقابه نواتج قابله للتجزئه فان المناقشات تكون ؟

تعاونيه

33/ اذا ماربطه الاداره والنقابه بين القضايا فان المناقشه تكون ؟

مركزه (محاضره 6 ص21 ركزو على المقارنه الى بالجدول تلاقون الحل فيها)

32/ اذا ما حددت النقابه والاداره نطاق متسع للقضايا فان المناقشات ستكون ؟

صراعيه (محاضره 6 ص20)

31/ تقدير المفاوضات لقوة خصمه بناء على الاثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوضات هو ؟

مدخل التعليل (محاضره 6 ص20)

30/ الاصل في تحديد القوه النسبيه بين المتفاوضين هو ؟

درجة الاعتماديه بينهم (بصراحه بالزبط مو ذاكره باي محاضره

اذا كان فيه غلظ سامحوني)

29/ تهتم المنظمات بالقوة التفاوضيه ؟

كعمل تكتيكي (محاضره 6 ص19)

28/تكتيك الانسحاب الظاهري من التكتيكات المستخدمه في ؟

استراتيجيه متى نحقق؟(محاضره 5 ص17)

27/من التكتيكات الجيده ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيه ؟

مواجهه النزاع (محاضره 5 ص17)

26/تكتيك الصقلر والحمامه يستخدم في؟

استراتيجيه (فوز/خساره) (محاضره 5 ص16)

25/درجة الاعتماديه بين بين المفوضين تؤثر على ؟

المركز التفاوضي النسبي لكلا منهما

24/القيود التفاوضيه من العوامل الهامه في تحديد ؟

الممكن وغير الممكن من البدائل المتاحه (محاضره 3 ص8)

23/من الاهميه المحافظه على سرية الاهداف التفاوضيه وذلك ؟

اتاحة قدر اكبر من المرونه في المناوره (محاضره 3 ص 8)

22/حتى ينجح المدير او البائع كمفاوض ينبغي ؟

ان يكون مقتنعا بموضوع التفاوض (محاضره 2 ص6)

21/يكون المفاوض في موقف قوي اذا كانت ؟

قوته الموضوعيه متساويه مع قوته المدركه لدى الخصم (استنتجتها من شرح الدكتور واتمنى احد ياكدها الي)

20/يعد محاصره الخصم في ركن ضيق من المهارات ؟

التي يتمتع بها المفاوض في توظيف الاسئله لتفعيل التفاوض (محاضره 8)

19/ليس من الاعداد الجيد للتفاوض؟

تحديد الاستراتيجيه المستخدمه (محاضره 2 ص5)

18/من الافتراضات الاساسيه في مدخل المصالح المشتركه ؟

تكافؤ الحقوق والواجبات (محاضره 1)

17/الاركان الاساسيه للتفاوض حسب الترتيب يأتي في آخرها ؟

القناعه بالتفاوض كوسيله حاسمه (محاضره 1 ص1)

16/عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي الى؟

حسم قضيه نزاعيه (محاضره 1 ص1)*ملاحظه لوقال في السؤال بهدف التوصل كان الجواب اتفاق)

15/من العلامات التي يتم الحكم فيها بان المفاوض ناجح ان يتفاوض على اساس؟

القوه المدركه التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم(محاضره 2ص6)

14/يعد التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي ؟

من المعايير الهامه للحكم على الاعداد الجيد للتفاوض (محاضره 2ص5)

13/يعد التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين ؟

من المبادئ العامه للتفاوض خاصية مبدا التوقيت الزمني (محاضره 1ص4)

12/يعد مبدا التكافؤ ومبدا الاستمراريه من؟

من المبادئ العامه للتفاوض (محاضره 1 ص4)

11/من خلال معرفتك للمبادئ العامه التي تحكم عملية التفاوض "كم عددها؟

سته (محاضره 1 ص3)

10/عندما يتفهم اطراف التفاوض امكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للاخر فنحن بصدد؟

التعامل من خلال منهج المصالح المشتركه (محاضره 1ص3)

9/اطراف التفاوض الذين يعتمدون على منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على؟

تنازع اطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والاضرار بمصالح الاطراف الاخرى (محاضره 1 ص3)

8/تتعد المداخل المتبعه في عملية التفاوض وهي؟

منهج المصالح المشتركه-منهج الصراع(محاضره 1)

7/ ينظر علماء الاداره الى "التحكيم" على انه شكل من ؟

الاشكال القانونيه لفض النزاع(محاضره 10 ص35)

6/ تختلف نوع العلاقه بين طرفي التفاوضي حالة التفاوض عن حالة المساومه حيث ان ؟

التفوض يقوم على الاخذو العكاء والمساومه على الاخذ فقط (محاضره 1 ص2)

5/ ينبغي ان تكون استعدادات فريق التفاوض بالاسئله متناسب مع ؟

الاستراتيجيه والتكتيك المنتهجين على حد سوا في التفاوض(محاضره 8 ص27)

4/ واحده من الاتي ليس من الاركان الاساسيه للتفاوض ؟

وجود استراتيجيه لكل طرف قبل البدء في المفاوضات (محاضره 1 ص1)

3/ القيود التفاوضيه متعدده ومن اهمها القيود الاستراتيجيه وهي قيود؟

غير مباشره على العمليه التفاوضيه (محاضره 1 ص9)

2/ عند الاعداد للتفاوض يوضح اجنده التفاوض ينبغي ان تختار بين ؟

اربعه بدائل (محاضره 4 ص12)

1/ عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الاخر على ان اتمام الصفقه امر عادي فان؟

المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي (محاضره 5 ص18)

تم تصوير الاسئله من الاخ (ابو مشاعل)

الحل من ملزمة (BAder358)

(ارجو السماح اذا فيه غلط بنقل الاسئله او الحل)

AEYSHA**

فالكف النجاح والتوفيق باذن الله