

المحاضرة الأولى

1- الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير المفاوضات هي :

a. عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض

b. تمهيد إلى التفاوض

c. لا يعد نوع من التفاوض

d. تكافؤ الحقوق والواجبات

عملية التفاوض

- هي نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهما أو بينهم.
- أذن التفاوض يقوم على ركنتين أساسيين بين الأطراف المتفاوضة:
 - وجود مصلحة مشتركة أو أكثر.
 - وجود قضية نزاعيه أو أكثر.
- وتتضمن عملية التفاوض أشكالاً مختلفة من السلوك الإنساني منها:
 - الحوار بالكلام وهذا أول من يتم البدء به في البداية.
 - الإشارات.
 - التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات.
 - التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات أو المواكبة لها.
 - المؤثرات الممكن استخدامها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لتوجيه سير المفاوضات.

2- عندما يعتبر الموقف حركي قائم بين طرفين أو أكثر :

a. تمهيد للتفاوض

b. لا يعتبر من التفاوض

c. نوع من التفاوض

d. ضبط شكل ومضمون الصفقة

ثالثاً : التفاوض عبارة عن محادثات تجري بين فريقين متحاربين من أهل عقد اتفاق الهدنة أو صلح

مثال : ما يحدث بين العرب وإسرائيل منذ سنوات طويلة حول إقامة الدولة الفلسطينية.

رابعاً : يعتبر التفاوض موقف تعبيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية معينة، ويتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وجهات النظر، واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الطرف الآخر على القيام بعمل معين، أو الامتناع عن عمل معين ما ويحقق مصالح الطرفين

3- تعتبر الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل من :

a. الأركان الأساسية للتفاوض

b. العلم الكافي والفن الكافي لانجاح عملية التفاوض

c. السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصم

الأركان الأساسية للتفاوض:
حسب الترتيب التالي:

1. وجود طرفين على الأقل .
2. وجود (مصلحة مشتركة أو قضية نزاعيه)
3. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
4. الحاجة الملحة (الحاج) لدى الطرفين.
5. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.

4- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع :**مداخل عملية التفاوض**

منهج الصراع

منهج المصالح المشتركة

a. مدخل عملية التفاوض

b. مدخل للمراوغة ومنهج التمحو

c. شكل من أشكال الوساطة

d. شكل من أشكال المساومة

5- من المبادئ العامة للتفاوض :

a. مبدأ التكافل و مبدأ المساومة

b. الاستمرارية و مبدأ التكافل

c. مبدأ التوقيت الزمني ومبدأ الاستمرارية

d. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

رابعاً : مبدأ الاستمرارية :

ويعني هذا المبدأ أن التفاوض لا بد أن يتواصل بين الطرفين دون توقف. ولا يمكن أن يتم التفاوض بشكل متقطع ، وألا يتم الانتقال إلى مواضيع أخرى دون التوصل إلى حلول جزئية لما يتم التفاوض حوله، ويمكن أن يتوقف التفاوض مؤقتاً لفترات متفق عليها على أن تستمر من النقاط التي انتهت إليها أو حسب اتفاق الطرفين. ويظل المبدأ الأساسي هو استمرارية التفاوض لحين التوصل للاتفاق وفقاً للسقف الزمني المحدد.

خامساً : مبدأ التوقيت الزمني

لا يعقل أن يبدأ تفاوض حول موضوع ما إلى ما لا نهاية أو بدون سقف زمني محدد. بل إن المبدأ الأساسي للتفاوض الفعال هو التقيد بجدول زمني للتفاوض ويمكن أن يمتد لفترات أخرى حسب اتفاق الأطراف المتفاوضة أو حسب مقتضيات الظروف.

6- الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في أولها :**الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب التالي :**

a. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة

b. وجود طرفين على الأقل

c. الحاجة الملحة لدى الطرفين

d. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل

1. وجود طرفين على الأقل .
2. وجود (مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية)
3. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
4. الحاجة الملحة (إلحاح) لدى الطرفين.
5. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.

7- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع بهدف مساعدة المتفاوضين :

a. التحكيم

b. الوساطة

c. تعارض المصالح

d. التحكيم والوساطة

ثانياً : التفاوض والوساطة والتحكيم :

1- التفاوض : يعني مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع.

2- الوساطة : تعني دخول طرف آخر بين أطراف النزاع بهدف مساعدة**المتفاوضين على التوصل إلى حل.**

3- التحكيم : يعين دخول طرف آخر ، قاضي ، بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف، وهو شكل

من أشكال القانونية لحل النزاع ، ويتميز بالسرعة وقلّة التكاليف.

8- من خلال معرفتك بالمبادي العامة التي تحكم عملية التفاوض . كم عددها :

- a . ستة
b . سبعة
c . تسعة
d . عشرة

المحاضرة الثانية

1- من محددات النجاح في التفاوض :

محددات النجاح في التفاوض

يتوقف نجاح التفاوض على عدة عوامل هي:

أولاً: الإعداد الجيد للتفاوض: الإعداد الجيد للتفاوض يعني **التخطيط الجيد**

قبل الدخول في التفاوض الفعلي. ويشمل ذلك :

- تحديد الأهداف
- تحديد طبيعة وتأثير الظروف المحيطة بالموقف التفاوضي
- تحديد القضايا التي سيتم التفاوض حولها
- اختيار الفريق المفاوض
- تحديد اللغة التي سيتم استخدامها
- اختيار مكان التفاوض
- تدريب المفاوضين

a. التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي

b. التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي

c. التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي

d. الرقابة الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي

2- من مقومات عملية التفاوض :

a. الرغبة المشتركة

b. تدريب المفاوضين

c. القوة المدركة

d. القوة الموضوعية

ثالثاً: القدرات التفاوضية: حيث تتصرف إلى كفاءة وصلاحيه فريق المفاوضين، ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحل مختلفة.

رابعاً: الرغبة المشتركة لأطراف التفاوض في الوصول إلى اتفاق كلي أو جزئي حول موضوع التفاوض ، وتعتمد هذه الرغبة على الكثير من العوامل، ومن أهمها المصالح المشتركة التي يمكن تحقيقها من خلال الوصول إلى اتفاق، والتوازن على مستوى مجموع العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والعسكرية التي تحدد المقدرة التفاوضية.

خامساً: توفر المناخ المناسب :

للقيام بعملية التفاوض ونجاحها في الوصول إلى نتائج مرغوبة من أطراف التفاوض ، أو أطراف أخرى لها مصلحة في الوصول إلى هذه النتائج، من أهم ما يتعلق بهذا المناخ أن يكون موضوع التفاوض حيويًا وساخناً في ضوء التغييرات الجارية.

3- يعتبر تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها من :**محددات النجاح في التفاوض**

يتوقف نجاح التفاوض على عدة عوامل هي:

أولاً: الإعداد الجيد للتفاوض: الإعداد الجيد للتفاوض يعني التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي. ويشمل ذلك :

- تحديد الأهداف
- تحديد طبيعة وتأثير الظروف المحيطة بالموقف التفاوضي
- **تحديد القضايا التي سيتم التفاوض حولها**
- اختيار الفريق التفاوضي
- تحديد اللغة التي سيتم استخدامها
- اختيار مكان التفاوض
- تدريب المفاوضين

a. الإعداد الجيد للتفاوض

b. تحديد الإستراتيجية المستخدمة

c. تجنب تدريب المرؤوسين

d. تجنب تدريب المفاوضين

4- القوة التي يتخيلها الآخرون عني هي قوة :**a. قوة مدركة . حسب شرح الدكتور في الدقيقة 24:04**

b. قوة موضوعية

c. قوة موضوعية اكبر من القوة المدركة

d. قوة موضوعية متساوية مع القوة المدركة

5- عندما ينجح المدير أو البائع كفوض ينبغي :

a. ان يكون متقنا لمهامه داخل الشركة

b. ان يكون مطلعاً على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة

c. ان يكون متأكد من الاتفاق على الأساسيات والفهم المشترك مع الآخرين

d. عدم اختيار المداخل المناسبة للتفاوض

المحاضرة الثالثة**1- من القيود الغير مباشرة على العملية التفاوضية هي :****(ه) القيود الزمنية :**

مثل :تحديد مدي زمني أو تاريخ محدد لإنجاز التفاوض ،أو للبدء أو لالنتهاء من التوريد ،أو لبدء التشغيل ،وغيرها .

a. القيود البشرية

b. القيود الزمنية

c. **القيود الإستراتيجية**

d. القيود المالية

(و) القيود الاستراتيجية :وهي **القيود غير المباشرة** المفروضة علي الموقف التفاوض ،مثل رغبة المنظمة في استمرار التعامل مع المورد بصرف النظر عن شروطه ،أو التقيد بالشراء من مصادر توريد محددة ، لأنها تقوم بشراء احتياجاتها من المنظمة وغيرها .

(3) تحديد القضايا التفاوضية :

ومن الضروري تحديد نقاط الخلاف التي سيجري التفاوض بشأنها قبل بدء التفاوض الفعلي، فإذا لم يتيسر ذلك نتيجة

لاتساع الهوة بين وجهتي نظر الطرفين، فإنه يمكن تحديدها خلال الجلسة أو الجلسات الأولى للتفاوض.

ونمر القضايا التفاوضية بأربع مراحل:
(أ) تحديد نطاق القضايا (واسعة أو ضيقة)

قضايا محددة للنطاق	قضايا واسعة النطاق
العملة المتعامل بها، سعر الصرف، سعر البيع، فترة السماح، الدفعة المقدمة، خصم الكمية، خصم تعديل الدفع، فترة التوريد، جداول التوريد، غرامات التأخير... الخ.	شروط البيع والتوريد

2- من مراحل القضايا التفاوضية :

- تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا
- تقييم المركز التفاوضي النسبي
- عدم تحديد الافتراضات التفاوضية
- لا يمكن معالجتها منفصلة او مرتبطة

(5) تقييم المركز التفاوضي النسبي :

ويقصد به تحديد المركز التفاوضي للمنظمة مقارنة بالمركز التفاوضي للطرف الآخر، ويتأثر المركز التفاوضي النسبي:

- بمواطن القوة ومواطن الضعف ومدى إدراكها
- والموارد المتاحة،
- ودرجة اعتمادية كل طرف على الطرف الآخر،
- ومدى إدراك تلك الدرجة من الاعتمادية،

ويهدف هذا التقييم إلى وضع الأهداف التفاوضية وحدودها وتحديد استراتيجيات وتكتيكات التفاوض، والحد من المفاجآت

3- يهدف تقييم المركز التفاوضي النسبي الى

- وضع الأهداف التفاوضية فقط
- تحديد استراتيجيات وتكتيكات فقط
- الحد من المفاجآت فقط
- وضع الأهداف التفاوضية و تحديد استراتيجيات وتكتيكات والحد من المفاجآت

(3) تحديد القضايا التفاوضية :

ومن الضروري تحديد نقاط الخلاف التي سيجري التفاوض بشأنها قبل بدء التفاوض الفعلي، فإذا لم يتيسر ذلك نتيجة

لاتساع الهوة بين وجهتي نظر الطرفين، فإنه يمكن تحديدها خلال الجلسة أو الجلسات الأولى للتفاوض.

ونمر القضايا التفاوضية بأربع مراحل:
(أ) تحديد نطاق القضايا (واسعة أو ضيقة)

قضايا واسعة النطاق	قضايا محددة النطاق
شروط البيع والتوريد	العملة المتعامل بها، سعر الصرف، سعر البيع، فترة السماح، الدفعة المقدمة، خصم الكمية، خصم تعديل الدفع، فترة التوريد، جداول التوريد، غرامات التأخير... الخ.
التكاليف	تكلفة الإنتاج (مباشرة، غير مباشرة) تكلفة التهيئة والتلف، تكلفة النقل، تكلفة التأمين... الخ.
الفحص	مسؤولية الفحص، مكان الفحص، أساليب الفحص، حجم عينة الفحص، إجراءات رفض الشحنة... الخ.
خدمات ما بعد البيع	أعمال التركيبات، حذارب التشغيل، التدريب المسبقة الدورية، قطع فخر، فترة الضمان... الخ.

4- يعتبر نطاق الخدمات ما بعد البيع من :

- قضايا واسعة النطاق
- قضايا محدودة النطاق
- التعاون بينهما
- إعمال التركيب وتدريب والصيانة

5- درجة الاعتمادية هي في الأصل :

- تحديد القوة النسبية للمفاوضين من شرح الدكتور في الدقيقة 25:19
- تحديد درجة الموثوقية بينهما
- تحديد التعاونية بينهما
- تحديد الندية بينهما

المحاضرة الرابعة

1- عند مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي فنحن بصدد :

- a. اختيار الفريق للتفاوض
- b. توفير مناخ الرسمي للتفاوض توفير المناخ الحيادي للتفاوض
- c. وضع أجندة للتفاوض

2- من بدائل لوضع أجندة التفاوض البدء بالقضايا الثانوية وهذا :

- a. يعني تأجيل المواجهة
- b. يسهل حل القضايا الثانوية
- c. تجميع القضايا الثانوية

هناك عدة بدائل لوضع أجندة التفاوض .

١) البدء بالقضايا الأساسية : مما يسهل حل القضايا الثانوية وتقديم تنازلات بشأنها .

٢) البدء بالقضايا الثانوية : وتعني تأجيل المواجهة . وذلك بحل القضايا الثانوية ، مما يسهل جو من الثقة والتعاون بين طرفي التفاوض .

المحاضرة الخامسة

3- يسعى المفاوض إلى اتخاذ موقف عدواني متشدد من خلال :

- a. الإستراتيجية الهجومية دفاعية
- b. إستراتيجية التدرج
- c. إستراتيجية القنص
- d. إستراتيجية المواجهة

4- من المبادئ التي تؤدي الى تحسين المناخ التفاوضي :

- a. عد التسرع في الرد على آراء المفاوض الآخر
- b. إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه
- c. عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض
- d. عد إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض

المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي

- العمل علي خلق مناخ ودي جيد أو رسمي قدر الإمكان .
- إعطاء الطرف الآخر انطباع بأنك حريص على المصالح المشتركة .
- تمتع بأداب الحديث مع الاستماع الجيد للطرف الآخر .
- عدم التسرع في الرد علي آراء المفاوض الآخر .
- لا تدخل في تفاصيل فرعية قدر الإمكان .

5- من التكتيكات المتبعة للانسحاب الظاهري وهو :

- a. نهاية المطاف
 - b. مزيج من التسويق والخداع
 - c. إنقاذ ما يمكن إنقاذه
 - d. الكر والفر
- ومن التكتيكات المتبعة في هذا ما يلي :
- ١) التسويق. وشعارات هذا الأسلوب (بالصبر تبلغ ما تريد) (أجل الإجابة .. أصمت .. لا تطلق) لا تقدم تنازلاً بسرعة .. فكر على مهلك
 - ٢) الأمر الواقع . (مفاصلة الخصم بوقائع دامغة لا يكون أمامه دوافع قوية لرفضه)
 - ٣) المفاجأة . (إدخال عنصر جديد في المفاوضات مفاجئ يحدث تحولاً في التفاوض والعلاقات)
 - ٤) الانسحاب الهادئ . (إنقاذ ما يمكن إنقاذه) عندما يكون الاستمرار يعني مزيد من الخسارة
 - ٥) الكر والفر
 - ٦) الانسحاب الظاهري . مزيج من التسويق والخداع
 - ٧) نهاية المطاف . وضع قيود على الوقت أو القيمة أو طريقة الاتصال .

6- من التكتيكات المتبعة في إستراتيجية (فوز / خسارة) :

- a. الصقر والحمامة
- b. تبادل الهدايا الرمزية
- c. التعاون بين الطرفين
- d. تحديد موعد نهائي لإنهاء الموقف

المحاضرة السادسة

1- تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية :

a. كعمل تكتيكي. من الأسئلة لاختبارات السابق

b. كنتاج

c. كإمكانية وطاقة

d. كرمز

2- القوة التفاوضية في توجيه سلوك المفاوضين هي :

المبدأ الأساسي لتحديد القوة النسبية للمفاوضين

a. المفتاح الرئيسي

b. ناتج التفاوض

c. مدخل التعليل

d. رغبات كل منهما

كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ص) بالمقارنة
 باعتماد (ص) على (س) كلما زادت القوة النسبية التي
 يتمتع بها (ص) في التفاوض.

علماً أن القوة التفاوضية هي المفتاح الرئيسي الذي
 يوجه سلوك المفاوضين وتفاعلات الموقف التفاوضي، وناتج
 التفاوض

3- درجة ليست ثابتة ويمكن التأثر عليه بأسلوب موضوعي أو شخصي :

a. الاعتمادية

b. السيطرة

c. التعليل

d. التركيز

مدخل الاعتمادية. ونشير الاعتمادية إلى درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية
 ورغبتهم في استمرارها.

(درجة الاعتمادية ليست ثابتة وإنما هي متغيرة من موقف إلى موقف، بل وفي داخل الموقف
 الواحد ويمكن التأثر عليه بأسلوب موضوعي أو شخصي)

المحاضرة السابعة

1- العلاقة بين إستراتيجية الوقت للتفاوض :

a. عكسية

b. وهمية

c. طردية

d. حيادية

المحاضرة الثامنة

1- من الاسترشاد في الإجابة على أسئلة الخصم :

a. تفهم مغزى السؤال قبل الإجابة

b. عدم تعاونك والهروب من الإجابة

c. عدم تقويم موقف السائل

d. الرد بسرعة على السؤال تفادي الحرج

الإجابة على أسئلة الخصم:

يمكن الاسترشاد بجملة النصائح التالية:

- تفهم مغزى السؤال قبل الإجابة :
- خذ وقتك في فهم السؤال دون حرج حتى لا يؤدي عدم الفهم إلى إضعاف موقفك؛
- إذا كنت لا ترغب في الإجابة :
- فاحرص على ألا تبدو متهربا فهذا يضعف موقفك و الخصم لحاصرتك بالأسئلة؛
- يمكنك الاحتجاج بان الإجابة غير متوفرة لديك وتعد بتوفيرها في وقت لاحق؛
- يمكن طلب أرجاء الإجابة في وقت لاحق لتأخذ فرصتك في التفكير.
- يجب تقويم موقف السائل وبناء عليه تقرر الإجابة(الأسلوب المباشر، أو المناورة)؛
- لاحظ ان السؤال المباشر يتطلب اجابة مباشرة ؛

2- لكي يربح المفاوض الوقت والتحكم فية فعليا ان يسال :

- الأسئلة المغلقة:**
- ويتعلق الأمر هنا بتلك الأسئلة التي تضع المستجيب ضمن دائرة معينة يتعين معها الإجابة المحددة وفق اختيارات معينة ربما تضمنها السؤال بعد ذاته.
- ومثال ذلك: ما المرتب الذي كنت تتقاضاه في وظيفتك السابقة؟ هل أ. موافق مع هذا المقترح أم معارض له؟....
- ويفيد هذا النوع من الأسئلة بالنسبة للسائل في:
- ربح الوقت والتحكم فيه:
- تحكم السائل في مسار النقاش من خلال سيطرته على الأسئلة والأجوبة وبشكل سيجعله يؤثر في النتائج.
- كما تجدر الإشارة ضمن هذا السياق إلى: أسلوب تتابع الأسئلة القائم على بدأ الحوار من قبل السائل بسؤال مفتوح يكون متبوعا بأسئلة تتدرج في الانغلاق لتصل بالسائل إلى هدفه.
- a. أسئلة مفتوحة
b. أسئلة تعاونية
c. أسئلة مغلقة
d. أسئلة متبادلة

المحاضرة التاسعة

3- من اهم شروط نجاح المستشار :

- a. الحياد وعد التحيز
b. التكلفة المرتفعة
c. الخبر القليلة
d. تقديم دور مشابه لدور القاضي

4- من الأساليب التي يلجا إليها المستشار :

- a. خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى من الخصم
b. ضبط شكل ومضمون المشكلة
c. التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع
d. معاونة أطراف التفاوض

2- أدوار وخدمات الوسيط:

المحاضرة العاشرة

يقوم الوسطاء بأدوار متعددة تشمل الآتي:

- تسهيل عمليات التفاوض؛
- الإسراع في إتمام الصفقات وإبرام العقود؛
- تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة؛
- اقتراح أساليب للتوصل إلى اتفاق؛
- المساعدة في تطبيق الاتفاقات.

1- من الأدوار الوسيط انه :

- a. يساعد في تطبيق الاتفاقات
- b. يمثل دور المحكم ويحسم النزاع
- c. يجمع كافة الأدلة والمستندات الموصلة لحقيقة النزاع
- d. لا يسمح لطرف القوي بالطغيان على الطرف الأخر

2- يكون طرف النزاع غير مكافئة في موازين القوة عند :

- a. المساومة
- b. التفاوض
- c. الواقع العملي
- d. درجة الوثوق به بينهما

المحاضرة الحادية عشر

1- تنقسم المهارات التفاوضية الى قسمين هما :

- a. المهارات الموضوعية والمهارات الشخصية
- b. المهارات القانونية والمهارات الموضوعية
- c. المهارات العامة و المهارات الشخصية

تنقسم المهارات التفاوضية إلى قسمين كلاهما يركز على المعرفة،
هما:

- المهارات الموضوعية؛
- المهارات الشخصية.

المحاضرة الثانية عشر

1- من صور المفاوضات في التعاملات الاقتصادية :

- مفاوضات تأسيس فروع في دول أخرى للشركة الأم
- مفاوضات حول المستوى الأنسب للمفاوضين
- مفاوضات حول اللغة ومدلولاتها
- مفاوضات حول الثقافة والقيم الاجتماعية

2- المفاوضات في التعاملات الاقتصادية:

وتشمل صورا متعددة من أهمها:

□ **مفاوضات تأسيس فروع في دول أخرى للشركة الأم:** كفروع البنوك الأجنبية وشركات البترول الدولية والفنادق العالمية؛

□ **بمفاوضات الحصول على ترخيص بمزاولة نشاط معين (License):** كأنشطة التصنيع والتغليف والخدمات بالمناطق الحرة والترخيص بالتنقيب عن البترول والمعادن وغيرها؛

المحاضرة الثالثة

1- ينظر للعقد على انه الثمرة من من الناحية :

a. التفاوضية

b. التعاونية

c. الضرورية

d. التعاونية والضرورية

أولا: مفهوم العقد ومكانة التعاقد من التفاوض

1- تعريف العقد:

العقد هو من الناحية القانونية هو اتفاق طرفين على إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضاؤه حيث يشترط لوجود هذا العقد تواجد إرادتين متضادتين واتجاههما إلى ترتيب أثر قانوني على عاتق أحد الطرفين أو كلاهما، فإن لم تتجه الإرادتان إلى ذلك فإننا لسنا بصدد الاتفاق، إذ يعد العقد أحد أهم صور التصرف المنشئة للاتفاق:

ومن الناحية التفاوضية فإنه ينظر للعقد على أنه الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول إلى اتفاق ملزم للأطراف المتفاوضة يكون أساسا للتعامل فيما بعد.

2- من خلال معرفتك بركان العقد . كم عددها :

a . سبعة

b . ثمانية

c . تسعة

d . عشرة

أسأل الله ان ينفع هذا العمل إخواني وخواتي ويجعله خالص لوجهك الكريم

أخوكم / ابوجاسم