

التعاقد والتفاوض

المحاضرة الاولى

١ . تهدف عملية التفاوض إلى:

- أ. إجراء نوع من الحوار.
- ب. تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.
- ج. التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم.
- د. إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

المحاضرة: الاولى ص ١

٢ . تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين:

- أ. الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
- ب. الأطراف المتفاوضة ووجود قضية نزاعيه أو أكثر بينهما.
- ج. الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
- د. وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعيه أو أكثر.

المحاضرة: الاولى ص ١

٣. تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

- أ. الحوار
- ب. في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير المفاوضات.
- ج. التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات وفي الاشارلت والتصرفات.
- د. التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات.

المحاضرة: الاولى ص ١

٤ . عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات و احد الموردين لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:

أ. نوع من التفاوض.

ب. تمهيد إلى التفاوض.

ج. ضبط شكل ومضمون الصيغة فقط.

د. لا يعد نوع من التفاوض.

المحاضرة: الاولى ص ١

٥ . عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد:

أ. ضبط شكل ومضمون المشكلة.

ب. نوع من التفاوض.

ج. لا يعد نوع من التفاوض.

د. تمهيد للتفاوض.

المحاضرة: الاولى ص ١

٦ . عندما يتم عقد اتفاق هدنه

أ. نوع من التفاوض.

ب. تمهيد للتفاوض.

ج. ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.

د. لا يعد نوع من التفاوض.

المحاضرة: الاولى ص ١

٧ . ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعيه بينهما وضرورة توفر:

أ. الرغبة في التفاوض بين

ب. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين

ج. القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.

د. الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض .

٨ . لا بد أن يتوفر للمفاوض:

- أ. العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.
- ب. الفن الكافي للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات.
- ج. السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
- د. العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

٩ . هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:

- أ. التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين.
- ب. التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
- ج. التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة.
- د. التفاوض يهدف إلى التمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

١٠ . تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:

- أ. عند المساومة تكون قوى الطرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة.
- ب. عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.
- ج. عند التفاوض والمساومة لا بد أن تتساوى القوى بين الطرفين.
- د. عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي لإنجاز الصفقة.

١١ . تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:

- أ. التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.
- ب. التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.
- ج. التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.

د. التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

المحاضرة: الاولى ص ٣

١٢ . يعتبر التحكيم شكل من:

أ. أشكال التفاوض.

ب. الأشكال القانونية لفض النزاع.

ج. أشكال المساومة.

د. أشكال الوساطة.

المحاضرة: الاولى ص ٣

١٣ . لعملية التفاوض مداخل هي:

أ. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.

ب. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.

ج. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.

د. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف..

المحاضرة: الاولى ص ٤

١٤ . يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

أ. تعاون أطراف التفاوض.

ب. تكافؤ المراكز التفاوضية.

ج. تكافؤ الحقوق والواجبات.

د. تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف

الأخرى.

المحاضرة: الاولى ص ٤

١٥ . عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانيات ومشكلات ورغبات كل طرف للآخر بصدد:

أ. التعامل من خلال منهج الصراع.

ب. التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.

ج. التعامل من خلال منهج المراوغة.

د. التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع.

١٦ . من المبادئ العامة للتفاوض:

- أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.
- ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.
- ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.
- د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.

١٧ . التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين:

- د. مبدأ التوقيت الزمني.

١٨ - يعني هذا المبدأ التزام كل اطراف التفاوض باهداف جهته

- أ- مبدأ الالتزام

المحاضرة الثانية

١٩ . الإعداد الجيد للتفاوض يعني:

- أ. التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- ب. التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- ج. التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- د. الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

٢٠ . من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:

- أ. القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
- ب. القوة المدركة التي يخلقها في ذهن الخصم.

- ج. تجنب تدريب المرؤوسين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.
د. جميع ما ذكر.

المحاضرة: الثانية ص ٧

المحاضرة الثالثة

٢١. ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:

- أ. عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.
ب. إضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الأهداف.
ج. عدم إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.
د. عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات.

المحاضرة: الثالثة ص ١٢

٢٢. عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

- أ. عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
ب. تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
ج. تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.
د. عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.

المحاضرة: الثالثة ص ١١

٢٣. تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:

- أ. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاها.

المحاضرة: الثالثة ص ١٣

- ب. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاها.
ج. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
د. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

٢٤. القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:

- أ. مباشرة على العملية التفاوضية.
- ب. تضع إطار على العملية التفاوضية.
- ج. غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
- د. غير مباشرة على العملية التفاوضية.

المحاضرة: الثالثة ص ١٣

٢٥ . يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:

- أ. بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.
- ب. الموارد المتاحة.
- ج. درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.
- د. بمواطن الضعف والقوة والموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية.

المحاضرة: الثالثة ص ١٥

المحاضرة الرابعة

٢٦ . عند الإعداد للتفاوض:

- أ. يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة.
- ب. يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر.
- ج. يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهارته.
- د. يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر.

المحاضرة: الرابعة ص ١٦

٢٧ . عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي:

- أ. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
- ب. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي .
- ج. مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
- د. مراعاة تقارب المستوى الاداري والوظيفي وقارب عدد الفريق.

المحاضرة: الرابعة ص ١٦

٢٨ . تعكس أجندة التفاوض:

- أ. استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته.
- ب. استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة.
- ج. تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة.
- د. تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته.

المحاضرة: الرابعة ص ١٧

المحاضرة الخامسة

٢٩ . عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على:

- أ. توفير المناخ الرسمي للتفاوض.
- ب. توفير المناخ الحيادي للتفاوض.
- ج. توفير المناخ الودي للتفاوض.
- د. توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

المحاضرة: الخامسة ص ٢٤

٣٠ . من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- أ. عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان.
- ب. الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة.
- ج. الدخول في التفاصيل الهامة.
- د. الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم.

المحاضرة: الخامسة ص ٢٤

٣١ . من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- أ. إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.

- ب. إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.
- ج. عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض.
- د. عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

المحاضرة: الخامسة ص ٢٤

٣٢ . عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن:

- أ. المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي.
- ب. المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.
- ج. المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.
- د. المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.

المحاضرة: الخامسة ص ٢٤

المحاضرة السابعة

٣٣ . عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

- أ. بديلاً واحداً لمواجهة.
- ب. لدينا بديلين لمواجهة.
- ج. لدينا ثلاث بدائل لمواجهة.
- د. لدينا ثلاث بدائل لمواجهة.

المحاضرة: السابعة ص ٣٢

المحاضرة التاسعة

٣٤ . دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:

- أ. تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.
- ب. يلعب دوراً مشابهاً لدور القاضي.
- ج. تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور.
- د. كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.

المحاضرة: التاسعة ص ٣٧

٣٥ . نطاق مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:

أ. تعظيم مكاسب الطرفين

المحاضرة العاشرة

٣٦. يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:

أ. قيادة المناقشة.

ب. تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.

ج. حسم النزاع.

د. الوساطة للقبول بحلول وسط.

المحاضرة: العاشرة ص ٤٢

٣٧. عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

المحاضرة: العاشرة ص ٤٢

أ. الطرف الأضعف في التفاوض.

ب. المستشارين القادمين لأحد الأطراف.

ج. الطرف الأقوى في التفاوض.

د. الوسطاء.

٣٨. مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:

أ. أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ب. أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ج. أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.

د. أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.

المحاضرة: العاشرة ص ٤٣

المحاضرة الحادية عشر

٣٩. تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة:

أ. المعرفة القياسية.

ب. القدرة على التحليل.

ج. المعرفة القانونية.

د. المعرفة العامة.

المحاضرة: الحادية عشر ص ٤٤

٤٠ . إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو التهريب والتخويف تقع ضمن:

أ. مهارات المفاوض.

ب. قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.

ج. عوامل الجذب في التفاوض.

د. اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

المحاضرة: الحادية عشر ص ٤٦

٤١ - من المهارات الموضوعية للتفاوض

القدرة علي التحليل العلمي

المحاضرة: الحادية عشر ص ٤٤

المحاضرة الثانية عشر

٤٢ . تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة:

أ. أن تكون المفاوضات بين منطمتين محليتين متنافستين.

ب. أن تكون بين منطمتين محليتين بينهم عداوة سابقة.

ج. أن تكون بين منطمتين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.

د. أن تكون بين منطمتين دوليتين.

المحاضرة: الثانية عشر ص ٤٨

٤٣ . من المبادئ والقواعد الاسترشادية في المفاوضات الدولية:

أ. إدراك وتأكيد الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.

ب. إدراك وتأكيد الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.

ج. إدراك وتأکید الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.

د. إدراك وتأکید أهمية المشروع محل التفاوض.

المحاضرة: الثانية عشر ص ٤٨

٤٤ - من مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات الدولية

ج- الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية السائدة

المحاضرة: الثانية عشر ص ٤٨

المحاضرة الثالثة عشر

٤٥ . ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

أ. الإلمام بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية.

ب. الإلمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.

ج. الإلمام بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع.

د. الإلمام بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق.

المحاضرة: الثالثة عشر ص ٤٩

٤٦ . واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد:

أ. طريقة صياغة الاتفاق.

ب. مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.

ج. مكان تحرير وكتابة العقد.

د. وقت إعداد العقد.

المحاضرة: الثالثة عشر ص ٤٩

٤٧ - هو اتفاق طرفين علي انشاء التزام او نقله او تعديله او انقضاءه

العقد من الناحية القانونية

المحاضرة: الثالثة عشر ص ٤٩

٤٨ - تحديد معني كل مصطلح من مصطلحات اللغة من

الجوانب الموضوعية

المحاضرة: الثالثة عشر ص ٥٠

