

بسم الله الرحمن الرحيم
كويز (2) تفاوض وحل النزاعات

[أسئلة واجبات - إدارة التفاوض وحل النزاعات - دكتور : بلال الوادي]

(1) جميع ما يلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض باستثناء:

- الفرد المتشدد

- الفرد المرح

- الفرد الإيجابي المفكر

- الفرد المتسلط

- الفرد المشاغب

(2) تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الإبداع والابتكار هي :

- الإدراك و الوعي بالمشكلة

- الخلق و الإلهام

- اتخاذ القرار

- التأمل وحضانة المشكلة

- التأكد و التحقق

(3) أي من التالي يعتبر من الأنواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاز عملية التفاوض :

- مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج

- مراسلات تتناول مواضيع النزاع

- مراسلات تتعلق بالمعلومات

- جميع ما ذكر

- لأشيه مما ذكر

(4) أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض :

- الإعلان عن موضوع المقابلة

- التخطيط المسبق للمقابلة

- شكل أطراف المقابلة

- قوة و مركزية أطراف التفاوض

- جميع ما ذكر

(5) من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة :

- استراتيجية تعميق العلاقة القائمة

- استراتيجية تطوير التعاون الحالي

- استراتيجية التكامل

- جميع ما ذكر

