

1- قدرة المشتري ع النجاح كمفاوض تتوقف على

- أ - اطلاعه على كافة البيانات
- ب- المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض
- ج- مقتنعا بموضوع التفاوض
- د- اتقانه للمهام الموكله اليه

2- المفاوض المحنك يعرض اهداف وهميه ثم يتنازل عنها اثناء المفاوضات لذلك ينصح؟

- أ - دائما يجعل اهداف المفاوضات ليست موضع النقاش
- ب- دائما يجعل اهداف المفاوضات موضع نقاش
- ج- دائما يجعل اهداف المفاوضات علنيه
- د- دائما يجعل اهداف المفاوضات سريه

3- ينبغي على المفاوضين الاستعداد الناجح والسليم للتفاوض من خلال ؟

- أ - عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضيه
- ب- تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضيه
- ج- تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضيه
- د- عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضيه

4- على طاولة المفاوضات تحدد القضية محل

النزاع من خلال اربعة امور هي ؟

- أ - تحديد نطاقها اتساعا ووضيحا ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وافتراضاتها
- ب- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه

وحدود المرونة وافتراضاتها

ج- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود

المرونة وتقويم الاداء

د- تحديد نطاقها اتساعا اوضيقا ومعالجتها منفصله او

مترابطه وحدود المرونة وتقويم الاداء

5- يكتفي طرفي التفاوض استعدادا للتفاوض

بتجهيز البيانات والمعلومات

أ – والوثائق للمنظمة

ب- عن الطرف الاخر

ج- والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته

د- والوثائق عن المنظمة والطرف الاخر

6- الموارد المتاحة ودرجة الاعتماديه على بعضهما

ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما ؟

أ – قوة المركز التفاوضي للمنظمة

ب- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الاقوى

ج- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الاضعف

د- قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

7- بناء فرق التفاوض في المنظمات يقوم على

اساس تقارب وتمائل؟

أ – المستوى الاداري

ب- المستوى الوظيفي

ج- افراد الفريق

د- المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

8- يمكننا استنتاج استراتيجيه التفاوض

وتسلسل التكتيكات المتبعه من خلال

أ – تشكيل فريق التفاوض

ب- قرائتنا لاجندة التفاوض

ج- مقابله الفريق التفاوضي

د- قراءه السيره الذاتيه للمفاوضين

9- المناخ الودي للتفاوض ويوفر البيئه المناسبه؟

أ – لان يربح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض

ب- لان ينال الطرف الضعيف حقوقه في الصفقه

ج- لتحقيق الاهداف المشتركه للطرفين

د- لعدم تدخل أي طرف ثالث بينهم

10- عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر

الامكان

أ – يحسن من مناخ التفاوض

ب- يفقد التفاوض معناه

ج- يفسد مناخ التفاوض

د- يجعل مناخ التفاوض سلبياً

11- منح الطرف الاخر الفرصه الكامله ليعرض

موقفه

فان ذلك يعمل على ؟

أ – افساد المناخ التفاوضي

ب- تحسين المناخ التفاوضي

ج- جعل المناخ التفاوضي سلبياً

د- يعطل من اجراءات التفاوض

12- استراتيجية تضييع الوقت استراتيجيه

معتبره فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر

أ – بديلاً واحد لمواجهتها

ب- بديلين لمواجهتها

ج- ثلاث بدائل لمواجهتها

د- اربع بدائل لمواجهتها

13- عندما يكون الشخص حلقة وصل بين طرفي

التفاوض

يطلق عليه

أ – ناصح

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

14- عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب

لطرفي النزاع يطلق عليه

أ – سمسار

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

**15- عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع
بين طرفي التفاوض يطلق عليه**

أ - مستشار

ب- وسيط

ج- محكم

د- سمسار

**16- مدخل التعليل يقوم على تقدير المفاوض لقوة
الخصم بنائاً على الاثر الذي يحدثه**

أ - سلوك الخصم على سلوك المفاوض

ب- اعتماد الخصم على المفاوض

ج- سيطره الخصم على المفاوض

د- مبادرة الخصم بالسيطره على المفاوض

**17- يترك طرفي النزاع التفاوض ويلجئون الى
المساومه عندما تكون موازين القوه للطرفين**

أ - متكافئه

ب- غير متكافئه

ج- متساويه

د- غير هامه في النزاع

**18- عندما يكون الصراع مطلق بين طرفي النزاع
ومكسب احدهما خساره للاخر تسمى**

أ - مباريات المجموع الثابت

ب- مباريات المجموع المتغير

ج- مباريات التعادل

د- المباريات السلبية

19- تصنف مهارة القدره على التحليل لمشكلة

التفاوض على انها ضمن

أ – المهارات المكتسبه للمفاوض

ب- المهارات المهنيه للمفاوض

ج- المهارات الشخصي للمفاوض

د- المهارات الموضوعيه للمفاوض

20- النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما

سيجعل المناقشات بينهما

أ – مركزه

ب- غير مركزه

ج-صراعيه

د-وديه

21- من عوامل الجذب في التفاوض

أ – اتقان اسلوب الضغط بالترهيب والترغيب

ب- اتقان اسلوب الضغط بالالاح والتكرار

ج- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاح والتكرار او

بالترهيب والترغيب

د- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاح والتكرار او

بالترهيب والترغيب والاهمال

22- عندما تكون المفاوضات بين منضمتين

دولييتين فان

أ - حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب- حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج- حاجز الثقة ينمو ويكبر

د- حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم

23- تكون المناقشات تعاونيه بين طرفي التفاوض

في حاله ان

أ - تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئه والنقابه تحدد نواتج

قابله للتجزئه

ب- تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئه والنقابه تحدد نواتج

غير قابله لتجزئه

ج- تحدد الاداره نواتج غير قابله لتجزئه والنقابه تحدد

نواتج قابله لتجزئه

د- تحدد الاداره نواتج غير قابله لتجزئه والنقابه نواتج غير

قابله لتجزئه

24- المام صاحب صلاحيات اعداد العقد واعتماده

بالنواحي القانونيه يضمن

أ - كافة المستحقات الماليه

ب- استيفاء العقد كافة الشروط

ج- ضمان حق المجتمع

د- عدم تعثر الوصول الى الاتفاق

25- خيار واحد من الخيارات التاليه لايقع ضمن

الجوانب الاجرائيه في صياغة العقد

- أ - طريقة صياغة الاتفاق
- ب- مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق
- ج- مكان تحرير وكتابة العقد
- د- وقت اعداد العقد

26- القيود غير مباشره على العمليه التفاوضيه

هي القيود

- أ - الماليه
- ب- الاستراتيجيه
- ج- الاقصاديه
- د- الاجتماعيه

27- المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي

التفاوضي يتعاملا على ان

- أ - اتمام الصفقه سينتهي بطريقه رسميه
- ب- يتعاوننا على اتمام الصفقه وديا
- ج- امر اتمام الصفقه امر عادي
- د- اتمام الصفقه يمثل حياة او موت لهما

28- لاستيفاء الجوانب الموضوعيه فالعقد ينبغي

- أ - ضبط المصطلحات الفنيه
- ب- ضبط المصطلحات الماليه
- ج- ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد
- د- ضبط المصطلحات القانونيه

29- تكتيكات استراتيجيات متى نحقق ؟ متعدده منها

- أ - الانسحاب الحقيقي
- ب- الانسحاب عندما لايفهم بعضهم بعض
- ج- الانسحاب المبكر
- د- الانسحاب الظاهري

30- من الاركان الاساسيه للعقد

- أ - ان تكون بنوده متسقه مع النظام السياسي
- ب- ان تكون بنوده متسقه مع الحاله الاقتصاديه
- ج- ان تكون بنوده متسقه مع الجوانب القانونيه
- د- ان تكون بنوده متسقه مع القانون والنظام الاخلاقي
والعادات والسلوك العام للمجتمع

31- جلوس الطرفين على طاولة المفاوضات يعني في علم التفاوض

- أ - الرغبه في تبادل الاراء
- ب- الرغبه في التشاور في القضايا النزاعيه
- ج- الرغبه في حسم القضايا النزاعيه بينهم
- د- الرغبه في ايصال رسائل لفضيه بين الطرفين

32- النزاع والمصالح المشتركه في انهاءه هما اساسا

- أ - عملية تبادل الاراء
- ب- عملية الحوار

ج- عملية التشاور

د- عملية التفاوض

33- يلتقط المفاوض السلوك الانساني لخصمه

قبل واثناء عملية التفاوض

أ – ليحدد البداية المناسبة في عملية التفاوض

ب- ليحدد نوع الحوار المجدي مع الخصم

ج- ليحدد نمط شخصية الخصم

د- يحدد الاستراتيجيه المناسبه ليكسبه بها

34- تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلا منا

أ – نوع من التفاوض

ب- تمهيد الى التفاوض

ج- ضبط شكل ومضمون الصفقه فقط

د- لايعد نوع من التفاوض

35- تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كورة قدم

مع لاعب اجنبي

أ – قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبتة لنادي

ب- شكل من اشكال التفاوض

ج- لايعد نوع من التفاوض

د- تمهيد لتفاوض

36- يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت

قواهم الى ابرام هدنه بينهم وتصنف اجرائتها

أ – بانها شكل من اشكال التفاوض

ب- تمهيد لتفاوض

ج- جس نبض بين الطرفين

د- لا يعد شكلا من اشكال التفاوض

37- قناعة الطرفين ورغبتهما في اتمام التفاوض

أ – امرين لاعلاقه لهما بالركنين الاساسيين لتفاوض

ب- امرين يفضل وجودهما مع الركنين الاساسيين في

التفاوض

ج- امرين لازمين ليتمما الركنين الاساسيين في التفاوض

د- امرين لايفضل وجودهما مع الركنين الاساسيين

لتفاوض

38- على المفاوض ان يتحصن قبل الدخول في

عملية التفاوض بالمعرفه الكافيه في

أ – الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم

ب- فنون التفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث

ج- فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم

د- الفنون الازمه لانجاح عملية التفاوض

39- يختلف هدف التفاوض عن هدف المساومه

حيث ان التفاوض

أ – يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد اما المساومه

لتحقيق النصر لطرفين

ب- يهدف لتحقيق النصر لطرفين اما المساومه تحقيق

النصر لطرف واحد

ج- يهدف لانجاز الصفقة اما المساومه التمهيد لصفقه
د- يهدف لتمهيد لصفقه اما المساومه تهدف لانجاز
الصفقه

40- تختلف قوة المفاوضين عن قوة المساومين حيث ان

أ – المساومه تكون قوة طرفين متكافئه وعند التفاوض
تكون غير متكافئه
ب- التفاوض تكون قوة الطرفين متكافئه وعند المساومه
وعند المساومه تكون غير متكافئه
ج التفاوض والمساومه لابد ان تتساوى القوى بين الطرفين
د- المساومه والتفاوض تقارب القوى امر حتمي لانجاز
الصفقه

41- تختلف حالة الاخذ والعطاء بين طرفي التفاوض في

أ – التفاوض تقوم على الاخذ فقط وفي حالة المساومه
على الاخذ والعطاء
ب- التفاوض تقوم على الحيطة والحذر وفي حالة
المساومه على المجازفه
ج- التفاوض تقوم على الاخذ والعطاء وفي حالة المساومه
على الاخذ فقط
د- التفاوض تقوم على المجازفه وفي حالة المساومه تقوم
على الحيطة والحذر

42- يعرف على انه احد الاشكال القانونيه لفض النزاع ويطلق عليه مصطلح

أ - المسومه

ب- التحكيم

ج- جهة الاختصاص

د- الوساطه

43- منهج المصالح المشتركه ومنهج الصراع يعتبر من المداخل الاساسيه لعملية

أ - التفاوض

ب- الوساطه

ج- التحكيم

د- المساومه

44- يقوم منهج الصراع في ادارة التعاقد والتفاوض على

أ - تعاون اطراف التفاوض

ب- تكافؤ المراكز التفاوضيه

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

د- تنازع اطراف التفاوض

45- تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني

اتباعهما منهج

أ - الصراع

ب- المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

د- الاستسلام للامر الواقع

46- مبدأ الالتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني

أ – التزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب- التزام كل طرف باهداف جهته التي يمثلها

ج- التزام كل طرف بعلاقه جيده مع الطرف الاخر

د- التزام كل طرف انهاء الصفقه على أي حال كانت

47- مبادئ التفاوض متعدد ابرزها

أ – مبدأ التكافل ومبدأ المساواه ومبدأ المصلحه

ب- مبدأ الاستمراريه ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحه

ج- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمراريه ومبدأ المصلحه

د- مبدأ المساواه ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحه

48- مبدأ التوقيت الزمني كأحد مبادئ التفاوض

يعني

أ – التقيد بجدول زمني حسب القضية المتنازع عليها

ب- التقيد بجدول زمني حسب الوقت المتاح لطرفين

ج- التقيد بجدول زمني حسب رغبة احد الطرفين

د- التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

49- يعتبر التخطيط الجيد قبل الدخول في

التفاوض الفعلي من المؤشرات التي تدل على

أ – الاستعداد الجيد لتفاوض

ب- استعداد كل طرف ان يتنازل لطرف الاخر

ج- استعداد كل طرف ان يجهز على الاخر

د- استعداد كلا الطرفين ان يرضي بعضهم بعضا

50- القوه المدركه التي يخلقها المفاوض في ذهنه

عن الطرف الاخر هي

أ - القوه الموضوعيه لطرف الاخر

ب- القوه التي يتخيلها ويبنيها نتيجة لمعلومات وصلته عن

خصمه

ج- القوه التي يصدرها الخصم له

د- القوه الحقيقه التي يتمتع بها الخصم