

١- 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

٢- 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

٣- 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

٤- على طاولة المفاوضات تحدد القضية محل النزاع من خلال اربعة امور هي ؟

أ - تحديد نطاقها اتساعا او ضيقا ومعالجتها منفصله او مترابطه و حدود المرونه و افتراضاتها

ب- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه و حدود المرونه و افتراضاتها

ج- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه و حدود المرونه و تقويم الاداء

د- تحديد نطاقها اتساعا او ضيقا ومعالجتها منفصله او مترابطه و حدود المرونه و تقويم الاداء

٥- يكتفي طرفي التفاوض استعدادا للتفاوض بتجهيز البيانات والمعلومات

أ - والوثائق للمنظمه

ب- عن الطرف الاخر

ج- والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته

د- والوثائق عن المنظمه والطرف الاخر

٦- الموارد المتاحة ودرجة الاعتماديه على بعضهما ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما ؟

أ - قوة المركز التفاوضي للمنظمه

ب- قوة المركز التفاوضي للمنظمه الاقوى

ج- قوة المركز التفاوضي للمنظمه الاضعف

د- قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمه

٧- 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

٨- 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

٩- 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

١٠- 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

١١-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

١٢ - استراتيجيه تضييع الوقت استراتيجيه معتبره فالتفاوض

يقابلها الطرف الاخر

أ - بديلاً واحد لمواجهتها

ب- بديلين لمواجهتها

ج- ثلاث بدائل لمواجهتها

د- اربع بدائل لمواجهتها

١٣- عندما يكون الشخص حلقة وصل بين طرفي التفاوض

يطلق عليه

أ- ناصح

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

١٤- عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع

يطلق عليه

أ- سمسار

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

١٥- عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع بين طرفي

التفاوض يطلق عليه

أ- مستشار

ب- وسيط

ج- محكم

د- سمسار

١٦-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

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

أ - متكافئه

ب- غير متكافئه

ج- متساويه

د- غير هامه في النزاع

١٨- 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 السلبيه

١٩- تصنف مهارة القدره على التحليل لمشكلة التفاوض على

انها ضمن

أ- المهارات المكتسبه للمفاوض

ب- المهارات المهنية للمفاوض

ج- المهارات الشخصي للمفاوض

د- المهارات الموضوعيه للمفاوض

٢٠- النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما سيجعل

المناقشات بينهما

أ- مركزه

ب- غير مركزه

ج- صراعيه

د- وديه

٢١- من عوامل الجذب في التفاوض

أ- اتقان اسلوب الضغط بالترهيب والترغيب

ب- اتقان اسلوب الضغط بالالاحاح والتكرار

ج- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاحاح والتكرار او بالترهيب

والترغيب

د- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاحاح والتكرار او بالترهيب

والترغيب والاهمال

الجواب ب

لان اسلوب الضغط مافية حاجة

اسمها ترغيب

يوجد بالمحتوى ترهيب وتخويف

٢٢- عندما تكون المفاوضات بين منضمتين دوليتين فان

أ - حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب- حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج- حاجز الثقة ينمو ويكبر

د- حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم

٢٣- 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

الكثير يتوقع ان هذا السؤال غلط لأن من طريقة الدكتور ودقته وقلت أخطائه في السنوات السابقة

انا اتوقع ان السؤال في لفة

لان النتائج اما ان تكون قابله للتوزيع او غير قابله للتجزئة

بمعنى انه مافية نتائج قابله للتجزئة

وكلمة قابله للتجزئة تكررت في كل الخيارات ماعدا الخيار الاخير. الجواب د

٢٤- 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

٢٥- 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

٢٦- القيود غير مباشره على العمليه التفاوضيه

هي القيود

أ - الماليه

ب- الاستراتيجيه

ج- الاقصاديه

د- الاجتماعيه

٢٧- 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 عاديا

د- اتمام الصفقه يمثل حياة او موت لهما

٢٨- 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

٢٩- تكتيكات استراتيجيات متى نحقق ؟ متعدده منها

أ - الانسحاب الحقيقي

ب- الانسحاب عندما لايفهم بعضهم بعض

ج- الانسحاب المبكر

د- الانسحاب الظاهري

٣٠- من الاركان الاساسيه للعقد

أ - ان تكون بنوده متسقه مع النظام السياسي

ب- ان تكون بنوده متسقه مع حاله الاقتصاديه

ج- ان تكون بنوده متسقه مع الجوانب القانونيه

د- ان تكون بنوده متسقه مع القانون والنظام الاخلاقي

والعادات والسلوك العام للمجتمع

٣١- 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

٣٢- النزاع والمصالح المشتركه في انهاء هما اساسا

أ - عملية تبادل الاراء

ب- عملية الحوار

ج- عملية التشاور

د- عملية التفاوض

٣٣- يلتقط المفاوض السلوك الانساني لخصمه قبل واثناء

عملية التفاوض

غير متأكد

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

٣٤- تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلا منا

أ - نوع من التفاوض

ب- تمهيد الى التفاوض

ج- ضبط شكل ومضمون الصفقه فقط

د- لا يعد نوع من التفاوض

٣٥- تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كورة قدم مع لاعب

اجنبي

أ - قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبتة لنادي

ب- شكل من اشكال التفاوض

ج- لا يعد نوع من التفاوض

د- تمهيد لتفاوض

الجواب أ

الدكتور قالها نسا في المحاضرة

الاولى الدقيقة ٢٦

٣٦- يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت قواهم الى ابرام هدنة بينهم وتصنف اجرائتها

الجواب أ

لان الهدنة هي ناتجة من اجراءات التفاوض مثلها مثل الصلح

أ – بانها شكل من اشكال التفاوض

ب- تمهيد لتفاوض

ج- جس نبض بين الطرفين

د- لا يعد شكلا من اشكال التفاوض

٣٧- قناعة الطرفين ورغبتها 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

٣٨- على المفاوض ان يتحصن قبل الدخول في عملية التفاوض بالمعرفة الكافية في

أ – الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم

ب- فنون التحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدث

ج- فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم

د- الفنون الازمه لانجاح عملية التفاوض

هنا سنل عن المعارف

ماسئل عن الفون

المعارف وهي الادارية والاقتصادية الجواب أ
غير صيغة السؤال عن السنوات السابقة

٣٩- 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 الصفقه اما المساومه التمهيد لصفقه

د- يهدف لتمهيد لصفقه اما المساومه تهدف لانجاز الصفقه

٤٠- 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

٤١- تختلف حالة الاخذ والعطاء بين طرفي التفاوض في

أ - التفاوض تقوم على الاخذ فقط وفي حالة المساومه على الاخذ والعطاء

ب- التفاوض تقوم على الحيظه والحذر وفي حالة المساومه على المجازفه

ج- التفاوض تقوم على الاخذ والعطاء وفي حالة المساومه على الاخذ فقط

د- التفاوض تقوم على المجازفة وفي حالة المساومه تقوم على الحيطة والحذر

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

أ - المساومه

ب- التحكيم

ج- جهة الاختصاص

د- الوساطه

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

أ - التفاوض

ب- الوساطه

ج- التحكيم

د- المساومه

٤٤- يقوم منهج الصراع في ادارة التعاقد والتفاوض على

أ - تعاون اطراف التفاوض

ب- تكافؤ المراكز التفاوضيه

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

د- تنازع اطراف التفاوض

٤٥ - تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني

اتباعهما منهج

أ - الصراع

ب- المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

د- الاستسلام للامر الواقع

٤٦ - 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 حالاً كانت

٤٧ - 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

٤٨ - مبدأ التوقيت الزمني كأحد مبادئ التفاوض يعني

أ - التقيد بجدول زمني حسب القضييه 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

٤٩- 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

٥٠- القوه المدركة 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

الجواب ب

شرح الدكتور في المحاضرة
الثانية الدقيقة ٢٤