

1- قدرة المشتري على النجاح كمفاوض تتوقف على : **م2**

أ - اطلاعه على كافة البيانات

**ب- المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض**

ج- مقتنعا بموضوع التفاوض

د- اتقانه للمهام الموكلة اليه

2- المفاوض المحنك يعرض أهداف وهمية ثم يتنازل عنها أثناء المفاوضات لذلك ينصح : **م3**

أ – دائما يجعل أهداف المفاوضات ليست موضع النقاش

ب- دائما يجعل أهداف المفاوضات موضع نقاش

ج- دائما يجعل أهداف المفاوضات علنية

**د- دائما يجعل أهداف المفاوضات سرية**

3- ينبغي على المفاوضين الاستعداد الناجح والسليم للتفاوض من خلال : **م3**

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

4- على طاولة المفاوضات تحدد القضية محل النزاع من خلال أربعة أمور هي : **م3**

**أ – تحديد نطاقها إتساعاً أو ضيقاً ومعالجتها منفصلة أو مترابطة وحدود المرونة وإفتراضاتها**

ب- الإعداد الجيد ومعالجتها منفصلة او مترابطة وحدود المرونة وإفتراضاتها

ج- الإعداد الجيد ومعالجتها منفصله أو مترابطة وحدود المرونة وتقويم الاداء

د- تحديد نطاقها إتساعاً أو ضيقاً ومعالجتها منفصلة أو مترابطة وحدود المرونة وتقويم الأداء

5- يكتفي طرفي التفاوض إستعداداً للتفاوض بتجهيز البيانات والمعلومات : **م3**

أ – والوثائق للمنظمة

ب- عن الطرف الاخر

ج- والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته

**د- والوثائق عن المنظمة والطرف الاخر**

6- الموارد المتاحة ودرجة الإعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وإدراكهما لهما : **م3**

- أ – قوة المركز التفاوضي للمنظمة
- ب- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الأقوى
- ج- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الأضعف
- د- قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

7- بناء فرق التفاوض في المنظمات يقوم على أساس تقارب وتمائل : **م4**

- أ – المستوى الاداري
- ب- المستوى الوظيفي
- ج- افراد الفريق
- د- المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

8- يمكننا استنتاج استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعه من خلال : **م4**

- أ – تشكيل فريق التفاوض
- ب- قراءتنا لاجندة التفاوض
- ج- مقابله الفريق التفاوضي
- د- قراءه السيره الذاتيه للمفاوضين

9- المناخ الودي للتفاوض يوفر البيئة المناسبة : **م5**

- أ – لان يربح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض
- ب- لان ينال الطرف الضعيف حقوقه في الصفقه
- ج- لتحقيق الأهداف المشتركة للطرفين
- د- لعدم تدخل أي طرف ثالث بينهم

10- عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر الامكان : **م5**

- أ – يحسن من مناخ التفاوض
- ب- يفقد التفاوض معناه
- ج- يفسد مناخ التفاوض
- د- يجعل مناخ التفاوض سلبياً

11-منح الطرف الآخر الفرصة الكاملة ليعرض موقفه فإن ذلك يعمل على: **م5**

أ – افساد المناخ التفاوضي

**ب- تحسين المناخ التفاوضي**

ج- جعل المناخ التفاوضي سلبياً

د- يعطل من اجراءات التفاوض

12- إستراتيجية تضييع الوقت استراتيجيه معتبره فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر: **م7**

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: **م9**

أ – ناصح

ب- محكم

ج- مستشار

**د- وسيط**

14- عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع يطلق عليه: **م9**

أ – سمسار

ب- محكم

**ج- مستشار**

د- وسيط

15- عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع بين طرفي التفاوض يطلق عليه: **م9**

أ – مستشار

ب- وسيط

**ج- محكم**

د- سمسار

16-مدخل التعليل يقوم على تقدير المفاوض لقوة الخصم بنائى على الاثر الذي يحدثه : **م6**

**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 المساومة عندما تكون موازين القوه للطرفين : **م10**

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 : **م10**

**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 : **م11**

أ – المهارات المكتسبه للمفاوض

ب- المهارات المهنيه للمفاوض

ج- المهارات الشخصي للمفاوض

**د- المهارات الموضوعية للمفاوض**

20- النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما سيجعل المناقشات بينهما : **م6**

أ – مركزة

**ب- غير مركزة**

ج- صراعية

د- ودية

21- من عوامل الجذب في التفاوض : **م11**

أ – إتقان أسلوب الضغط بالترهيب والترغيب

**ب- إتقان أسلوب الضغط بالإلحاح والتكرار**

ج- إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو بالترهيب والترغيب

د- إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو بالترهيب والترغيب والإهمال

22- عندما تكون المفاوضات بين منضمتين دوليتين فإن : **م12**

أ – حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب- حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج- حاجز الثقة ينمو ويكبر

**د- حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم**

23- تكون المناقشات تعاونية بين طرفي التفاوض في حالة إن : **م6**

أ – تحدد الإدارة نواتج قابلة للتجزئة والنقابة تحدد نواتج قابلة للتجزئة

ب- تحدد الإدارة نواتج قابلة للتجزئة والنقابة تحدد نواتج غير قابلة لتجزئة

**ج- تحدد الإدارة نواتج غير قابلة لتجزئة والنقابة تحدد نواتج قابلة لتجزئة**

د- تحدد الإدارة نواتج غير قابلة لتجزئة والنقابة نواتج غير قابلة لتجزئة

24- إمام صاحب صلاحيات إعداد العقد وإعتماده بالنواحي القانونية يضمن : **م13**

أ – كافة المستحقات المالية

**ب- استيفاء العقد كافة الشروط**

ج- ضمان حق المجتمع

د- عدم تعثر الوصول الى الإتفاق

25- خيار واحد من الخيارات التالية لا يقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد : **م13**

أ – طريقة صياغة الاتفاق

**ب- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الإتفاق**

ج- مكان تحرير وكتابة العقد

د- وقت اعداد العقد

26- القيود غير مباشرة على العملية التفاوضية هي القيود : **3م**

أ – المالية

**ب- الإستراتيجية**

ج- الإقتصادية

د- الإجتماعية

27- المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي التفاوضي يتعاملا على ان : **5م**

أ – إتمام الصفقة سينتهي بطريقة رسمية

ب- يتعاونوا على اتمام الصفقة ودياً

**ج- أمر إتمام الصفقة أمر عادياً**

د- إتمام الصفقة يمثل حياة أو موت لهما

28- لاستيفاء الجوانب الموضوعية فالعقد ينبغي : **13م**

أ – ضبط المصطلحات الفنيه

ب- ضبط المصطلحات الماليه

**ج- ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد**

د- ضبط المصطلحات القانونية

29- تكتيكات إستراتيجيات متى نحقق ؟ متعددده منها : **5م**

أ – الإنسحاب الحقيقي

ب- الإنسحاب عند ما لايفهم بعضهم بعض

ج- الإنسحاب المبكر

**د- الإنسحاب الظاهري**

30- من الأركان الاساسية للعقد : **13م**

أ – أن تكون بنوده متسقة مع النظام السياسي

ب- أن تكون بنوده متسقة مع الحاله الإقتصادية

ج- أن تكون بنوده متسقة مع الجوانب القانونية

**د- أن تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الأخلاقي والعادات والسلوك العام للمجتمع**

31- جلوس الطرفين على طاولة المفاوضات يعني في علم التفاوض : **1م**

أ – الرغبة في تبادل الآراء

ب- الرغبة في التشاور في القضايا النزاعية

**ج- الرغبة في حسم القضايا النزاعية بينهم**

د- الرغبة في إيصال رسائل لفضيه بين الطرفين

32- النزاع والمصالح المشتركة في انتهائه هما أساسا : **1م**

أ – عملية تبادل الآراء

ب- عملية الحوار

ج- عملية التشاور

**د- عملية التفاوض**

33- يلتقط المفاوضات السلوك الانساني لخصمه قبل واثناء عملية التفاوض : **1م**

أ – ليحدد البداية المناسبة في عملية التفاوض

**ب- ليحدد نوع الحوار المجدي مع الخصم**

ج- ليحدد نمط شخصية الخصم

د- يحدد الإستراتيجية المناسبة ليكسبه بها

34- تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلا منا: **1م**

**أ – نوع من التفاوض**

ب- تمهيد الى التفاوض

ج- ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط

د- لا يعد نوع من التفاوض

35- تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كرة قدم مع لاعب اجنبي : **1م**

أ – قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبه لنادي

**ب- شكل من أشكال التفاوض**

ج- لا يعد نوع من التفاوض

د- تمهيد لتفاوض

36- يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت قواهم الى إبرام هدنه بينهم وتصنف إجرائاتها : **1م**

**أ – بأنها شكل من أشكال التفاوض**

ب- تمهيد لتفاوض

ج- جس نبض بين الطرفين

د- لا يعد شكلا من اشكال التفاوض

37- قناعة الطرفين ورغبتهما في إتمام التفاوض: **1م**

أ – أمرين لاعلاقة لهما بالركنين الأساسيين لتفاوض

ب- أمرين يفضل وجودهما مع الركنين الأساسيين في التفاوض

**ج- أمرين لازمين لبتما الركنين الأساسيين في التفاوض**

د- أمرين لايفضل وجودهما مع الركنين الأساسيين لتفاوض

38- على المفاوض أن يتحصن قبل الدخول في عملية التفاوض بالمعرفة الكافية في : **1م**

**أ – الإدارة 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 المساومة حيث ان التفاوض: **1م**

أ – يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد أما المساومة لتحقيق النصر لطرفين

**ب- يهدف لتحقيق النصر لطرفين أما المساومة تحقيق النصر لطرف واحد**

ج- يهدف لإنجاز الصفقة أما المساومة التمهيد لصفقه

د- يهدف لتمهيد لصفقة أما المساومة تهدف لانجاز الصفقة

40- تختلف قوة المفاوضين عن قوة المساومين حيث أن : **1م**

أ – المساومة تكون قوة طرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة

**ب- التفاوض تكون قوة الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة**

ج- التفاوض والمساومة لا بد أن تتساوى القوى بين الطرفين

د- المساومة والتفاوض تقارب القوى أمرحتي لإنجاز الصفقة



41- تختلف حالة الاخذ والعطاء بين طرفي التفاوض في : **1م**

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

ب- التفاوض تقوم على الحيطه والحذروفي حالة المساومه على المجازفه

**ج- التفاوض تقوم على الأخذ والعطاء وفي حالة المساومة على الأخذ فقط**

د- التفاوض تقوم على المجازفه وفي حالة المساومه تقوم على الحيطه والحذر

42- يعرف على أنه أحد الأشكال القانونية لفض النزاع ويطلق عليه مصطلح: **1م**

أ – المساومة

**ب- التحكيم**

ج- جهة الاختصاص

د- الوساطة

43- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع يعتبران من المداخل الأساسية لعملية : **1م**

**أ – التفاوض**

ب- الوساطه

ج- التحكيم

د- المساومة

44- يقوم منهج الصراع في إدارة التعاقد والتفاوض على : **1م**

أ – تعاون اطراف التفاوض

ب- تكافؤ المراكز التفاوضيه

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

**د- تنازع أطراف التفاوض**

45- تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني اتباعهما منهج : **1م**

أ – الصراع

**ب- المصالح المشتركة**

ج- منهج المراوغه

د- الاستسلام للامر الواقع

46- مبدأ الالتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني: م1

أ – إلتزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب- إلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ج- إلتزام كل طرف بعلاقة جيدة مع الطرف الآخر

د- إلتزام كل طرف إنهاء الصفقة على أي حالاً كانت

47- مبادئ التفاوض متعددة أبرزها: م1

أ – مبدأ التكافل ومبدأ المساواة ومبدأ المصلحة

ب- مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحة

ج- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية ومبدأ المصلحة

د- مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحة

48- مبدأ التوقيت الزمني كأحد مبادئ التفاوض يعني: م1

أ – التقيد بجدول زمني حسب القضية المتنازع عليها

ب- التقيد بجدول زمني حسب الوقت المتاح للطرفين

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: م2

أ – الإستعداد الجيد لتفاوض

ب- استعداد كل طرف ان يتنازل لطرف الآخر

ج- استعداد كل طرف ان يجهز على الآخر

د- استعداد كلا الطرفين ان يرضي بعضهم بعضا

50- القوه المدركة التي يخلقها المفاوض في ذهنه عن الطرف الأخر هي: م2

أ – القوه الموضوعية لطرف الآخر

ب- القوه التي يتخيلها وينبئها نتيجة لمعلومات وصلته عن خصمه

ج- القوه التي يصدرها الخصم له

د- القوه الحقيقة التي يتمتع بها الخصم