

المحاضرة الأولى

1- الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير المفاوضات هي :

- a. عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض
- b. تمهيد إلى التفاوض
- c. لا يعد نوع من التفاوض
- d. تكافؤ الحقوق والواجبات

2- عندما يعتبر الموقف حركي قائم بين طرفين أو أكثر :

- a. تمهيد للتفاوض
- b. لا يعتبر من التفاوض
- c. نوع من التفاوض
- d. ضبط شكل ومضمون الصفقة

3- تعتبر الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل من :

- a. الأركان الأساسية للتفاوض
- b. العلم الكافي والفن الكافي لانجاح عملية التفاوض
- c. السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصم

4- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع :

- a. مدخل عملية التفاوض
- b. مدخل للمراوغة ومنهج التمحور
- c. شكل من أشكال الوساطة
- d. شكل من أشكال المساومة

5- من المبادي العامة للتفاوض :

- a. مبدأ التكافل و مبدأ المساومة
- b. الاستمرارية و مبدأ التكافل
- c. مبدأ التوقيت الزمني ومبدأ الاستمرارية
- d. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

6- الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في أولها :

- a. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة
- b. وجود طرفين على الأقل
- c. الحاجة الملحة لدى الطرفين
- d. الرغبة في التفاوض والوصول الى حل

7- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع بهدف مساعدة المتفاوضين :

- a. التحكيم
- b. الوساطة
- c. تعارض المصالح
- d. التحكيم والوساطة

8- من خلال معرفتك بالمبادي العامة التي تحكم عملية التفاوض . كم عددها :

- a. ستة
- b. سبعة
- c. تسعة
- d. عشرة

المحاضرة الثانية

1- من محددات النجاح في التفاوض :

- a. التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- b. التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- c. التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- d. الرقابة الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي

2- من مقومات عملية التفاوض :

- a. الرغبة المشتركة
- b. تدريب المفاوضين
- c. القوة المدركة
- d. القوة الموضوعية

3- يعتبر تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها من :

- a. الإعداد الجيد للتفاوض
- b. تحديد الإستراتيجية المستخدمة
- c. تجنب تدريب المرؤوسين
- d. تجنب تدريب المفاوضين

4- القوة التي يتخيلها الآخرون عني هي قوة :

- a. قوة مدركة
- b. قوة موضوعية
- c. قوة موضوعية اكبر من القوة المدركة
- d. قوة موضوعية متساوية مع القوة المدركة

5- عندما ينجح المدير أو البائع كفوض ينبغي :

- a. ان يكون متقنا لمهامه داخل الشركة
- b. ان يكون مطلعاً على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة
- c. ان يكون متأكد من الاتفاق على الأساسيات والفهم المشترك مع الآخرين
- d. عدم اختيار المداخل المناسبة للتفاوض

المحاضرة الثالثة

1- من القيود الغير مباشرة على العملية التفاوضية هي :

- a. القيود البشرية
- b. القيود الزمنية
- c. القيود الإستراتيجية
- d. القيود المالية

2- من مراحل القضايا التفاوضية :

- a. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً
- b. تقييم المركز التفاوضي النسبي
- c. عدم تحديد الافتراضات التفاوضية
- d. لا يمكن معالجتها منفصلة او مرتبطة

3- يهدف تقييم المركز التفاوضي النسبي الى :

- a. وضع الأهداف التفاوضية فقط
- b. تحديد استراتيجيات وتكتيكات فقط
- c. الحد من المفاجآت فقط
- d. وضع الأهداف التفاوضية و تحديد استراتيجيات وتكتيكات والحد من المفاجآت

4- يعتبر نطاق الخدمات مابعد البيع من :

- a. قضايا واسعة النطاق
- b. قضايا محدودة النطاق
- c. التعاون بينهما
- d. أعمال التركيب وتدريب والصيانة

5- درجة الاعتمادية هي في الأصل :

- a. تحديد القوة النسبية للمفاوضين
- b. تحديد درجة الموثوقية بينهما
- c. تحديد التعاونية بينهما
- d. تحديد الندية بينهما

المحاضرة الرابعة

1- عند مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي فنحن بصدد :

- a. اختيار الفريق للتفاوض
- b. توفير مناخ الرسمي للتفاوض توفير المناخ الحيادي للتفاوض
- c. وضع أجندة للتفاوض

2- من بدائل لوضع أجندة التفاوض البدء بالقضايا الثانوية وهذا :

- a. يعني تأجيل المواجهة
- b. يسهل حل القضايا الثانوية
- c. تجميع القضايا الثانوية
- d. اختيار لغة التفاوض

المحاضرة الخامسة

3- يسعى المفاوض إلى اتخاذ موقف عدواني متشدد من خلال :

- a. الإستراتيجية الهجومية دفاعية
- b. إستراتيجية التدرج
- c. إستراتيجية القنص
- d. إستراتيجية المواجهة

4- من المبادئ التي تؤدي الى تحسين المناخ التفاوضي :

- a. عد التسرع في الرد على آراء المفاوض الآخر
- b. إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه
- c. عدم إعطاء الطرف الآخر مجالا حتى لا يفسد التفاوض
- d. عد إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض

5- من التكتيكات المتبعة للانسحاب الظاهري وهو :

- a. نهاية المطاف
- b. مزيج من التسويق والخداع
- c. إنقاذ ما يمكن انقاذه
- d. الكر والفر

6- من التكتيكات المتبعة في إستراتيجية (فوز / خسارة) :

- a. الصقر والحمامة
- b. تبادل الهدايا الرمزية
- c. التعاون بين الطرفين
- d. تحديد موعد نهائي لإنهاء الموقف

المحاضرة السادسة

1- تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية :

- a. كعمل تكتيكي
- b. كنتاج
- c. كإمكانية وطاقة
- d. كرمز

2- القوة التفاوضية في توجيه سلوك المفاوضين هي :

- a. المفتاح الرئيسي
- b. ناتج التفاوض
- c. مدخل التعليل
- d. رغبات كل منهما

3- درجة ليست ثابتة ويمكن التأثر عليا بأسلوب موضوعي أو شخصي :

- a. الاعتمادية
- b. السيطرة
- c. التعليل
- d. التركيز

المحاضرة السابعة

1- العلاقة بين إستراتيجية الوقت للتفاوض :

- a. عكسية
- b. وهمية
- c. طردية
- d. حيادية

المحاضرة الثامنة

1- من الاسترشاد في الإجابة على أسئلة الخصم :

- a. تفهم السؤال قبل الإجابة
- b. عدم تعاونك والهروب من الإجابة
- c. عدم تقويم موقف السائل
- d. الرد بسرعة على السؤال تفادي الحرج

2- لكي يربح المفاوض الوقت والتحكم فية فعليا ان يسأل :

- a. أسئلة مفتوحة
- b. أسئلة تعاونية
- c. أسئلة مغلقة
- d. أسئلة متبادلة

المحاضرة التاسعة

3- من اهم شروط نجاح المستشار :

- a. الحياد وعد التحيز
- b. التكلفة المرتفعة
- c. الخبر القليلة
- d. تقديم دور مشابه لدور القاضي

4- من الأساليب التي يلجا إليها المستشار :

- a. خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى من الخصم
- b. ضبط شكل ومضمون المشكلة
- c. التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع
- d. معاونة أطراف التفاوض

المحاضرة العاشرة

1- من الأدوار الوسيط انه :

- يساعد غي تطبيق الاتفاقات
- يمثل دور المحكم ويحسم النزاع
- يجمع كافة الأدلة والمستندات الموصلة لحقيقة النزاع
- لا يسمح لطرف القوي بالطغيان على الطرف الأخر

2- يكون طرف النزاع غير مكافئة في موازين القوة عند :

- المساومة
- التفاوض
- الواقع العملي
- درجة الوثوقيه بينهما

المحاضرة الحادي عشر

1- تنقسم المهارات التفاوضية الى قسمين هما :

- المهارات الموضوعية والمهارات الشخصية
- المهارات القانونية والمهارات الموضوعية
- المهارات العامة و المهارات الشخصية

المحاضرة الثانية عشر

1- من صور المفاوضات في التعاملات الاقتصادية :

- مفاوضات تأسيس فروع في دول أخرى للشركة الأم
- مفاوضات حول المستوى الأنسب للمفاوضين
- مفاوضات حول اللغة ومدلولاتها
- مفاوضات حول الثقافة والقيم الاجتماعية

المحاضرة الثالثة

1- ينظر للعقد على انه الثمرة من من الناحية :

- a. التفاوضية
- b. التعاونية
- c. الضرورية
- d. التعاونية والضرورية

2- من خلال معرفتك بركان العقد . كم عددها :

- a. سبعة
- b. ثمانية
- c. تسعة
- d. عشرة

أسأل الله ان ينفع هذا العمل إخواني وحواتي ويجعله خالص لوجهك الكريم

أخوكم / ابوجاسم