

1- من المبادئ العامة للتفاوض ماعدا

➡ مبدأ عدم التكافؤ

2- من مداخل عملية التفاوض ويشمل منهج الصراع

➡ الغزو المنظم

3- من مداخل عملية التفاوض ويشمل منهج المصالح المشتركة

➡ التكامل

4- من الأركان الرئيسية للتفاوض

➡ وجود طرفين ع الاقل

5- تتضمن عمليه التفاوض أشكال مختلفة من السلوك تشمل كلها ماعدا

➡ اختيار واحد خطأ

6- تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة

➡ منهج المصالح المشتركة

7- من الإعداد الجيد للتفاوض ويشمل

➡ تحديد طبيعة وتأثير الظروف المحيطة بالموقف التفاوضي

8- من التخطيط الجيد قبل الدخول في تفاوض ويشمل

➡ تحديد الأهداف

9- من محددات النجاح في التفاوض

➡ مراكز القوة النسبية وتوظيفها لخدمة اتمام المفاوضات

10- توفر الخصائص والمهارات التفاوضية الأساسية لدى المفاوض
👉 من شروط المدير والبائع المعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء

11- من مقومات عملية التفاوض
👉 القدرات التفاوضية والرغبة المشتركة لأطراف التفاوض

12- الاستفادة من احتمال تحقيق اهداف اكثر طموحاً
👉 الى اهمية سرية الأهداف التفاوضية

13- تمثل كافة الأحكام والاجراءات والقواعد والجزاء والشروط التي يحتمها التشريع
او القانون
👉 القيود التشريعية

🔴 هنا ننتبه لنفس الفقرة الي متواجدة في الملخص 👉 جزئين
القيود التشريعية والقانونية
الفقرة الاولى مرتبطة بالقيود 👉 التشريعية
الفقرة الثانية مرتبطة بالقيود 👉 القانونية

14- القيود المرتبطة بالمواصفات الفنية لموضوع التفاوض
👉 القيود التكنولوجية

15- مدخل معالجة القضايا يتم فيه
👉 زيادة المرونة ولذلك يسهل عمليه تبادل
التنازلات

16- يتاثر المركز التفاوضي النسبي ب
👉 مواطن القوة ومواطن الضعف ومدى إدراكها

17- عند اختيار الفريق التفاوضي ينبغي
👉 مراعاة تقارب او تماثل المستوى الاداري او الوظيفي لطرفي التفاوض

18- تعكس اجندة التفاوض
👉 فكر واستراتيجية المفاوض

19- عند اختيار لغة التفاوض
👉 لاتتفاوض بلغة لاتفهمها تماما

20- عند الإعداد للجلسه التفاوضية يجب
👉 البدء بحوار عام خارج موضوع التفاوض

21- المصارحة وكشف الحقائق كامله من استراتيجيه
👉 فوز/فوز

22- دعاء الافتقار الى السلطة من استراتيجيه
👉 فوز/خسارة

23- يسعى المفاوض اتخاذ موقف عدواني متشدد وذلك بسبب شعوره بتفوق كبير ع
خصمه
👉 استراتيجيه هجومية

24- هو افضل نفسيا وعمليا لإتمام الصفقة
👉 استراتيجيه التدرج

25- يؤمن فيها الطرفين بان اتخاذ موقف تعاوني يتيح افضل فرص لانجاح التفاوض
👉 استراتيجيه التعاون

26- يسعى المفاوض الى تجنب نفسه الوصول الى النزاع باعتقاده انه يضر مصالحه
👉 استراتيجيه تفادي النزاع

27- رغبة أطراف التفاوض في تحقيق الأهداف المشتركة
👉 مناخ ودي للتفاوض

28- يعتقد كل طرف ان مصالحه متعارضة مع الطرف الاخر
👉 مناخ متشدد

29- هي المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين
👉 القوة التفاوضية

30- يعتمد هذا المدخل ع الموارد الهامة
👉 مدخل السيطرة

31- عند الاتفاق ع نطاق القضايا المناقشات ستكون
👉 مركزة ومحددة

32- نواتج قابلة للتوزيع مع نواتج قابله للتوزيع
👉 مناقشات تنافسية

33- من مبادئ العامة حول اهمية الوقت
👉 تحديد الوقت المتاح لإتمام المفاوضات ولو تحديدا مبدئيا قبل البدء في التفاوض

34- نجاح هذه الاستراتيجية يرتبط بعدم إشعار الخصم باستعجالك النتائج او بإعلان
رغبتك في سرعة التوصل الى اتفاق
👉 استراتيجية توفير الوقت

35- طلب إيضاحات من الطرف الاخر دون مبرر حقيقي
👉 من استراتيجية اضاءة الوقت

36- بديلان عند تضييع الوقت
👉 تجاوب ومسايره

37- من وظائف الاسئلة يجيب كل الفقرات صح ماعدا فقرة يبدلها
👉 رفض المناقشة

38- استخدامه للحصول كمفتاح للمفاوضات والحصول ع ثقة المستجيب
👉 الاسئلة المفتوحة

39- يلجا المستشار الى أساليب متعددة منها
👉 تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
هذه أتذكرها حسبي الله عليه
جاب لنا اربع فقرات متشابهة مره
تخيلو كذا كانت الاختيارات

- 1- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع ✓
- 2- تحديد مصادر تعظيم الخسائر لطرفي النزاع ✗
- 3- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرف ✗ النزاع
- 4- تحديد مصادر تعظيم المكاسب ✗

● عشان كذا انا نبهت عليكم احفظو وافهمو
الفقرة كامله بدون أي إضافات من عندكم 😞

40- تجدر الأشارة انه في الاستشارة غالبا مايكون الطرف الاخر
👉 جاهلا بلجوء الطرف المعني لمستشار خارجي

هنا جاب اربع فقرات متشابه أيضا 👉

- 1- عارفا بلجوء الطرف المعني لمستشار خارجي ✗
- 2- متفقا بلجوء الطرف المعني لمستشار خارجي ✗
- 3- جاهلا بلجوء الطرف المعني لمستشار داخلي ✗
- 4- جاهلا بلجوء الطرف المعني لمستشار خارجي ✓

41- ان اهم مايميز دور كونه لايفرض حلولا ع الطرفين ولايمكنه ارغامهما بقبول
الحل
الوسيط

42- من ادورا وخدمات الوسيط
تسهيل عمليات التفاوض

43- يتمثل دور...في حسم النزاع
المحكم

44- يكسب الاثنان بشكل متساوي
مباريات المجموع المتغير

45- من المهارات الموضوعية للتفاوض وهي التي تمكنه من حساب حجم التكلفة
ومقدار العائد
المعرفة الاقتصادية

46- من مميزات المفاوضات الدولييه ع المحلية
حاجز الخوف بين الطرفين اكثر قوة ينعكس بالتالي ع حاجز الثقة

47- من اركان العقد او مايسمى بالديباجة
المقدمة

48- من الجوانب الموضوعية ويعتمد ع صاحب الصلاحية في اعداد العقد الذي سبق
وان أكدنا ع ضرورة حرصه ع الموضوع وعدم الغموض والإبهام
وضوح مصطلحات وعبارات العقد

49- يتم بموجبه تنفيذ بنود العقد من قبل كل طرف وتوضيح العناوين الرئيسي
والفرعية والهدف من كتابة العقد وإبرامه بين الطرفين
👉 المنهجية

50- العقد من الناحية التفاوضية
👉 الثمره التي تتوج المفاوضات

تحياتي ورد ..🙏🙏 بالتوفيق للجميع
عمل .. just me