

## مراجعة عامة لـ مادة ( تعاقد و تفاوض )

٢٣ / ٣ / ١٤٣٩ هـ

من تحديد الفرص والقيود:

القيود المالية

القيود التشريعية

كل ما سبق

ليس مما سبق

القيود الاستراتيجية هي القيود الغير مباشره المفروضة على الموقف التفاوض

صح

خطا

تمر القضايا التفاوضية. اربع مراحل منها

النطاق والمعالجة

اختيار لغة التفاوض

ليس مما سبق

المدخل المنفصل يقلل من المرونة وأما المدخل المترابط يسهل عمليه التبادل

صح

خطا

يتأثر المركز التفاوضي النسبي

مواطن القوه ومواطن الضعف

الفحص

التكلفة

اعمال التركيبات تجارب التشغيل التدريب الصيانة. تعتبر من نطاق القضايا

شروط بيع التوريد

التكلفة

خدمات ما بعد البيع

الوضوح والواقعية والمرونة

تحديد أهداف وبدائلها

تجهيز الفرص والقيود

اختيار الفريق

في اختيار الفريق التفاوض ليس من الضروري. مراعاة تقارب او تماثل المستوى الاداري

صح

خطا

تتمثل من المسؤوليات الرئيس الفريق ماعدا

١/الاتصال بالقياد والتشاور معاهم

٢/توزيع الأدوار والمهام والتوقيت التدخل

٣ / الجلد والصبر

الذكاء وقوة الملاحظة والقدرة على التعبير والجلد والصبر

اختيار الفريق التفاوضي

تحديد اجندة التفاوض

وليس مما سبق

مراعاة التقارب المستوى الاداري او الطيفي لطرفي التفاوض

صح

خطا

هي فكر واستراتيجية التفاوض ترجمة عمل السيناريو والمفاوضات وتكتيكات

اختيار لغة التفاوض

تحديد اجندة التفاوض

تحديد مكان التفاوض

يسهل حل القضايا الثانوية وتقديم التنازلات عنها

البدء القضايا الثانوية

البدء بالقضايا الأساسية

اجندة التفاوض

تعني تأجيل المواجهة وذلك بحل القضايا الثانوية

اختيار لغة التفاوض

البدء بالقضايا الثانوية

تحديد اجندة

تصنيف القضايا حسب النوع. فنيه وماليه وقانونيا .....

تجميع القضايا المتجانسة

وضع أسس وشروط عامه يتم التفاوض

ليس مما سبق

الإعداد الجلسة التفاوض: البدا بحوار عام خارج الموضوع التفاوض

صح

خطا

هي القيود المرتبطة بالمواصفات الفنية لموضوع التفاوض او بظروف واشتراطات التشغيل

١-القيود الاستراتيجية

٢-القيود المالية

٣-القيود التكنولوجية

٤-القيود الزمنية

واحدة ليست من اهميه سريه الاهداف التفاوضية

١-عدم إضعاف مركز التفاوضية عند تناول بعض الاهداف

٢-ارباك الطرف الآخر لعدم معرفته ما تصبوا اليه

٣-عرض أهداف حقيقه ثم التنازل عنها

٤ - اتاحه قدر اكبر من المرونة بالمناورة

العلاقة بين الوقت والحزم. عند الرئيس علاقه

عكسيه

طرديه

متساوية

استراتيجية الوقت منها

استراتيجية تضيع الوقت

التجاوب والمسايير

طلب التوفير الوقت صراحه

لماذا نضيع الوقت يوفر مزايا لنا منها

الهروب من الاجابه على السؤال

تطبيق مبدأ بالصبر تصل الى ماتريد

كل ماسبق

في حالة الانسجام والمساييره

حالة عدم وجود حاجه ملحه الاستعجال

الإعداد الجيد للبيانات والوثائق

ليس مم سبق

مواجهه الفشل تكتيك الخصم

ضبط الاعصاب كشرط أساسي

حالة عدم وجود ضرر من التأجيل

حالات خاصه اخرى

تناغم الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك

لايمكن الاستغناء عنه

يمكن الاستغناء

جذب الانتباه

من وظائف الأسئلة ماعدا

الحصول على معلومات

اختبار صحة المعلومات

لأثارة التفكير

بالصبر تبلغ ما تريد

خذ وقتك في فهم السؤال دون حرج حتى لا يودي الفهم الى أضعاف موقفك

صح

خطا

يمكن استخدامه بالطابع الرسمي

الغموض في الإجابة

الوضوح بالإجابة

ليس ماذكر

اذا حوصرت بالأسئلة

الاعتراف بالحقيقة

جرب اجابه سؤال بسؤال مضاد

ليس مما سبق

يتعلق الامر الذي يستطيع المستجيب من اي جهة يشاء

الأسئلة المفتوحة

المغلقة

نصف مغلقة

هناك علاقة بين مجالات النزاع والمدى اللازمه للتوصل إلى اتفاق

طريه

عكسيه

تبادليه

وهميه

واحد من الاجابات خاطئة

إذا حوصرت بالاسئله لاتهرب والبديل

١- الانسحاب الهادئ

٢- التنازل التكتيكي

٣- الاعتراف بالحقيقه

٤- التسوية

واحد ليست من فوائد الأسئلة المفتوحة

١- الحصول على المعلومات

٢- ربح الوقت والتحكم فيه

٣- جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً

٤- استخدامه كمفتاح للمفاوضات والحصول على ثقة المستجيب

المواجهة لأفشل تكتيك الخصم عن طريق

١- الاجابه الموجزة على الأسئلة

٢- ضبط الأعصاب

٣- التهديد بوقف المفاوضات

٤- جميع ما ذكر صحيح

تقويم امكانيه التجاوب والمسايرة

المواجهة لأفشل تكتيك الخصم من تكتيكات

١- استراتيجيه توفير الوقت

٢- استراتيجيه تضيع الوقت

توجيه الاسئله في الوقت المناسب وترتيب وتجهيز الاسئله وخلفيه السائل لدى توجيه الاسئله

١-مبادئ لاستخدام الاسئله

٢-وظائف الاسئله

٣-اهداف الاسئله

الحصول على المعلومات وجذب الانتباه وتغيير مجرى الحديث واثاره التفكير و إثارة الطرف الاخر

١-مبادئ لاستخدام الاسئله

٢-وظائف الاسئله

٣-اهداف الاسئله

انواع اسئله التفاوض

نوعين (مفتوحة ومغلقة)

ثلاث

اربع

الاركان الاساسيه للتفاوض على الترتيب :

١- وجود طرفين ، وجود مصلحة ، الرغبة ، الحاجة ، القناعه

٢- وجود طرفين ، وجود مصلحة ، الحاجة ، الرغبة ، القناعه

٣- وجود مصلحة ، وجود طرفين ، الرغبة ، الحاجة ، القناعه

٤- وجود طرفين ، وجود مصلحة ، الرغبة ، القناعه ، الحاجة

تتضمن عملية التفاوض اشكال مختلفه من السلوك الانساني جميعها صحيحه ماعدا :

١- الحوار بالكلام

٢- الاشارات

٣- التصرفات

٤- الاقناع

من الاستراتيجيات المستخدمه في منهج الصراع :

١- التكامل

٢- تطوير التعاون

٣- التشتيت

٤- تكافؤ الحقوق والواجبات

من الافتراضات الاساسيه في منهج المصالح المشتركة :

١- الاستنزاف

٢- تكافؤ المراكز التفاوضيه

٣- التدمير الذاتي

٤- جميعها خاطئه

من وظائف الاسئله التي تخدم التفاوض الفعال :

١- اثاره الخصم

٢- تحديد الاهداف

٣- تحديد القضايا

٤- تحديد اللغه

من ضمن الشروط الواجب توافرها في المدير والبائع المعاصر هي :

١- القدره على اختيار استراتيجيه التفاوض

٢- توفير المناخ المناسب للتفاوض

٣- القوه التفاوضيه للمدير

٤- القوه الموضوعيه التي يخلقها المدير في ذهن الخصم

من ضمن الانماط البشريه التي يجب على المدير الناجح معرفتها للتعامل مع العملاء جميعها صحيحه  
ماعدا واحده :

١- تباين الاشخاص

٢- الدوافع

٣- الاشارات

٤- الانفعالات

كفاءة وصلاحية فريق المفاوضين تدرج تحت :

١- مقومات عملية التفاوض ، القدرات التفاوضيه

٢- مقومات المدير الناجح ، القوه التفاوضيه

٣- اركان عملية التفاوض ، القدرات التفاوضيه

٤- مقومات عملية التفاوض ، القوه المدركه

يقوم المحلل بتحديد أكبر عدد من البدائل المناسبه للتوسيع الاختيار للطرف المتفاوض :

١-تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع

٢-تحديد الصور التعاقدية المناسبه

٣-تقييم البدائل المختلفه وتحديد المنافع الصافيه لكل طرف

تشتمل المرحله على التقييم الدقيق والحسابات الرقمية :

١-تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع

٢-تحديد الصور التعاقدية المناسبه

٣-تقييم البدائل المختلفه وتحديد المنافع الصافيه لكل طرف

كم عدد الاتجاهات الاساسيه التي تلعب دور بارز في انجاح عمليه التفاوض :

١-اتجاهين

٢-اربع اتجاهات

٣-ثلاث اتجاهات(الاستشاره والتحكيم والوساطه)

من الخدمات المتباينة حفظ ماء الوجه لكل طرف يقدمها :

١-الاستشار

٢-الوسيط

٣-المحكم

من المتغيرات الاساسيه تحكم علاقه بين الأفراد والمنظمات :

١-التبعيه

٢-قوة التأثير

٣-قوه العلاقه

٤-جميع ما ذكر صحيح

هو قدره طرف ما التأثير على نتائج الطرف الآخر في علاقه معينه :

١-التبعيه

٢-القوه والاعتماديه

٣-قوه العلاقه

كلما سار اتجاه القوه في اتجاه تعادلي متوازن حيث يكون لكل طرف نفس التأثير على نتائج الطرف الآخر كلما سهل استخدام اسلوب الوساطه بالنزاع :

١-صح

٢-خطا



تبادل التنازلات بين اطراف التفاوض اعتمادا على اختلال موازين القوى بين الاطراف المتفاوضه :

١-التفاوض

٢-المساومه

٣-الوساطه

حاله من الصراع المطلق بين الطرفين يعتبر مكسب احدهما خساره للطرف الآخر :

١-نظريه المباريات المجموع الثابت

٢-مباريات المجموع المتغير

٣-لاشيء مما سبق

موازين القوى غير متكافئة :

١-التفاوض

٢-المساومه

من مهارات التفاوض :

١- شخصيه

٢- موضوعيه

٣- عمليه وشخصيه

٤- شخصيه وموضوعيه

عدد المهارات الموضوعيه للتفاوض :

١- خمسة

٢- اربعة

٣- سبعة

٤- ثمانية

من اهم المهارات الموضوعيه للتفاوض هي :

١- الاقصاديه

٢- التحليليه

٣- العقليه

٤- القانونيه

القاعده التفاوضيه ان يعرف الرجل المفاوض شيئاً عن كل شيء تدرج تحت المعرفه :

١- الثقافيه

٢- العامه

٣- اللغويه

٤- جميعها خاطئه

هي المهارات التي يولد بها المفاوض :

١- الشخصيه

٢- الفطريه

٣- الغرائزيه

٤- البيديه

القدرات الميكانيكيه تتعلق بالقدره ال :

١- العقليه والحسيه

٢- الحركيه واللغويه

٣- العقليه والحركيه

٤- النفسيه والحسابيه

من عوامل الجذب في التفاوض جميعها صحيحه ماعدا واحده :

١- المظهر اللائق

٢- لغة المفاوض الجيده

٣- طريقه الحديث

٤- اتقان اسلوب الضغط

من مجالات التفاوض الدولي مايلي :

١- سياسي عسكري

٢- ثقافي علمي

٣- كلا الاجابتين صحيحه

٤- كلا الاجابتين خاطئه

من المفاوضات الاقتصادية الدولية الحصول على ترخيص لمزاولة نشاط معين مثل :

١- الفنادق العالمية

٢- التنقيب عن البترول

٣- نقل التكنولوجيا

٤- فتح فروع بنوك اجنبيه

نوع من انواع المفاوضات الدولية تستخدمه الدول الناميه هو :

١- مفاوضات التمويل بالقروض

٢- مفاوضات المشروعات المشتركة

٣- مفاوضات التسهيلات الائتمانية

٤- مفاوضات تسويقيه

لسد فجوة الثقة ، جميع مايلي خاطئ ماعدا واحده :

١- المراوغه

٢- عدم التعاون

٣- تقديم اعضاء الفريق

٤- كشف الاوراق دفعه واحده

من مبادئ المفاوضات الدولية مايلي :

١- الدور الحاسم للغه

٢- الصراحه والوضوح

٣- التعامل عبر عبور الحدود

٤- الثقة بين المنظمين الدوليتين

من الجوانب الاجرائيه في التفاوض جميع مايلي ماعدا واحده :

١- طريقة صياغة الاتفاق

٢- مكان كتابة العقد

٣- دقة العقد

٤- وقت اعداد العقد

من الجوانب الموضوعية في التفاوض مايلي :

١- المنهجي والمشاركه

٢- وضوح مصطلحات العقد

٣- كلاهما صحيحه

٤- كلاهما خاطئه

عدد اركان العقد :

١- ستة

٢- ثمانية

٣- اربعة

٤- تسعة

يقصد بالديباجة ... :

١- المقدمة

٢- نهاية العقد

٣- موضوع العقد

٤- اطراف العقد

هي عملية شكلية وموضوعية في وقت واحد :

١- توقيع العقد

٢- الشرط الجزائي

٣- تنفيذ العقد

٤- توقيت العقد

اذا لم يحتوي العقد على شروط صلاحية و مدة محدد ينص عليها يعتبر هذا العقد :

١- باطل

٢- ساري المفعول ف يجب تحديد المدة

٣- تحديد المده اختياري

٤- جميعها صحيحه

من اهم الملاحق الخاصه بالعقد مايلى :

١- احصائيه كميّه

٢- اجرائيه موضوعيه

٣- احصائيه ، تاريخيه ، تشريعيه

٤- قانونيه

تمت ..

كل الشكر لـ mema ، موج البحر ، shime ، Acc:Nadia