س١ / تشكل محور العملية التفاوضية وإطارها
١) أطراف التفاوض.
٢) قضية التفاوضية.
٣) اهداف التفاوض
٤) موقف التفاوض
س٢ / يتحدد الهدف التفاوضي والغرض من كل مرحلة من مراحل التفاوض من خلال:
١) أطراف التفاوض.
٢) قضية التفاوضية.
٣) اهداف التفاوض.
٤) موقف التفاوض.
س٣ / من الجوانب الضمنية التي يمكن إدراجها ضمن عناصر أو الأركان عملية التفاوض:
١) توافر الإرادة لدى الأطراف المعنية.
٢) الاعتقاد بأن التفاوض هو أفضل الوسائل المتاحة للوصول لحل مقبول.
٣) الحوار الهادف.
٤) جميع ما ذكر
س٤ / يعني ضمان استمرار التفاوض:
١) مبدأ الالتزام.
٢) مبدأ المصلحة أو المنفعة.
٣) مبدأ العلاقات المتبادلة.
٤) مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض.
س٥ / يعني مدى تناسب قدرة المفاوض مع الموقف التفاوضي:
١) مبدأ الالتزام.
٢) مبدأ المصلحة أو المنفعة.
٣) مبدأ العلاقات المتبادلة.
٤) مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض
س٦ / كقاعدة عام، على المفاوض أن يعي خطوات:
١) قضية التفاوضية.
٢) تحديد القضايا التفاوضية.
٣) موقف التفاوض.
٤) لا شئ مما ذكر
س٧ / بديل وضع اجندة التفاوض الذي يتعلق تصنيف قضايا التفاوض الى جوانبفنية وتسويقية وقانونية:
١) البدء بالقضايا الأساسية
٢) البدء بالقضايا الثانوية
٣) وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض
٤) تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة
س٨ / تتسم الجلسات الافتتاحية غير المسبوقة بعمليات التعارف بجو يسوده طابع من:
١) الخوف و القلق.
٢) التفاؤل و الأمل.
٣) الجمود والحذر.
٤) لا شي مما سبق

س٩ / التفاوض سلوك هادف يحاول من خلاله كل طرف الإجابة عن:
١) كيف يحدد حاجات وأهداف وتصرفات المفاوضين؟
٢) كيف يوفق بين حاجاته ودوافعه من جهة وبين حاجات ودوافع الطرف الآخر من جهة أخرى؟
٣) جميع ما ذكر.
٤) لا شي مما سبق.
س١٠ / أن قدرات المفاوض ومهاراته عامل حاسم في:
١) اختيار إستراتيجيات التفاوض.
٢) تحديد مدى نجاح هذه الاستراتيجيات.
٣) تحديد مدى فاعلية هذه الاستراتيجيات في التطبيق العملي.
٤) جميع ما ذكر
س١١ / كلما زادت اهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام:
١) استراتيجيات تعاونية.
٢) تكتيكات تفادي النزاع.
٣) تجنب تصعيد الخلاف.
٤) جميع ما ذكر
س١٢ / كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً كلما غلب على المفاوضات:
١) الأساليب المباشرة.
٢) استراتيجيات التعاون .
٣) تفادي النزاع.
٤) جميع ما ذكر
س١٣ / كلما كان الوقت محدودا كلما كانت التكتيكات التالية أكثر فاعلية عملياً:
١) تحديد مواعيد نهائية .
٢) الكشف الكامل للحقائق.
٣) المساهمة.
٤) ١ و ٢.
س١٤ / كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات زادت فعالية تكتيكات التالية:
١) المساهمة.
٢) التدرج.
٣) تحديد مواعيد نهائية.
٤) ١ و ٢.
س١٥/ عندما تكون النتائج المترتبة خطيرة (حاسمة) على الطرفين يكون الحل العملي هي إستخدام:
١) إستراتيجيات التعاون.
٢) تكتيكات تفادي النزاع.
٣) تجنب تصعيد الخلاف.
٤) ١ و ٢.
س١٦ / إذا كانت النتائج خطيرة لطرف واحد فعلية أن :
١) يستخدم إستراتيجيات التعاون.
٢) يستخدم تكتيكات تفادي النزاع.
٣) تجنب تصعيد الخلاف.
٤) لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.

س١٧ / لتحديد الوقت قبل البدأ في التفاوض تأثير بالغ على جوانب هامة منها:
١) اختيار الاستراتيجية.
٢) اختيار التكتيك.
٣) اختيار أعضاء الفريق.
٤) ١ و ٢ و ٣.
س١٨ / استخدام مترجم أو وسيط أو طرف ثالث بدون مبرر حقيقي يعتبر من:
١) أساليب مواجهة لجوء الخصم لتضييع الوقت.
٢) كيفية اضاعة الوقت.
٣) أسباب تضيع الوقت.
٤) ١ و ٢ و ٣.
س١٩ / توجيه الأسئلة الصحيحة أو المناسبة هو أقصر طريق لـ:
١) الوصول إلى مفاوضات صحيحة.
٢) الوصول إلى اراء الصحيحة.
٣) الوصول إلى حلول صحيحة.
٤) لا شى مما ذكر.
س٢٠ / الغموض في الاجابة تكتيك يمكن استخدامه في المفاوضات ذات الطابع:
١) الهجومي
٢) الدفاعي
٣) التعاوني
٤) الرسمي.
س٢١ / من فوائد الأسئلة المغلقة بالنسبة للسائل:
١) ربح الوقت والتحكم فيه.
٢) التحكم في مسار النقاش.
٣) جذب الانتباه.
٤) ١ و ٢.
س٢٢ / أسلوب يطرح نفسه بشكل لافت ومميز في المفاوضات :
١) الأستشارة
٢) الوساطة
٣) المساومة
٤) التحكيم
س٢٣ / لا يظهر بشكل مباشر في المفاوضات و لا يتقابل مع الطرف الآخر هو:
١) الوسيط.
٢) المحكم.
٣) المستشار(المحلل).
٤) المساوم.
س٢٤ / يلجاء اليه عندما يكون الموقف التفاوضي محتدماً وتكون المفاوضات قد وصلت إلى طريق مسدود
١) الوسيط.
٢) المحكم.
٣) المستشار(المحلل).
٤) المساوم.

س / لا يعد من الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة:
١) الوساطة.
٢) التحكيم.
٣) الإستشارة.
٤) المساومة.

س / لا يعد من الاتجاهات الأساسية في إنجاح عملية التفاوض:
١) الوساطة.
٢) التحكيم.
٣) الإستشارة.
٤) المساومة.

س / تحديدالفروق ونواحي الاختلاف في الأهداف والتوجهات والوسائل من ضمن مهام المستشار و تندرج تحت:
١) تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع.
٢) تحديد الصور التعاقدية المناسبة.
٣) تقييم البدائل المختلفة وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف.
٤) خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى من الخصم.

س / للمحلل دور أساسي في خلق قيم إضافية للطرف المفاوض وترشيده في طلب مكاسب من خصمه و ذلك من خلال:
١) إيضاح بدائل عدم التوصل إلى اتفاق.
٢) تقييم خصائص كل الأطراف المتفاوضة واتجاهاتها.
٣) تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن.
٤) ١ و ٢ و ٣.

س / يتمثل دور المحكم في:
١) قيادة المناقشة.
٢) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.
٣) حلقة وصل بين أطراف النزاع.
٤) حسم النزاع.

س / مما يستدعي اللجوء لهيئات التحكيم في مجال الأعمال الدولية ما يحدث من:
١) انحرافات حول المواصفات.
٢) مواعيد التسليم.
٣) طرق السداد.
٤) جميع ما سبق

س / في كل مفاوضات تظهر دائما ثلاثة عناصر حاسمة هي:
١) الفهم و السرعة و الذقة.
٢) الوقت و المعلومات و القوة.
٣) الأستشارة و الوساطة والتحكيم.
٤) لا شي مما ذكر.

س / تعتمد على وجود حالة من الصراع المطلق بين الطرفين يعتبو مكسب أحدهما خسارة للطرف الآخر:
١) نظرية مباريات المجموع المتغير.
٢) نظرية مباريات المجموع الثابت.
٣) استراتيجيات النزاع.
٤) ١ و ٢.

س / نظريات مرتكزة على ذلك النوع الذي يجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بحيث يمكن للطرفين التعاون حيناً والتنافس حيناً آخر:

١) نظرية مباريات المجموع المتغير.
٢) نظرية مباريات المجموع الثابت.
٣) استراتيجيات النزاع.
٤) ١ و ٢.

س / من نظريات المباريات و هو الأكثر واقعية وجدوى في الحياة العملية:

١) نظرية مباريات المجموع المتغير.
٢) نظرية مباريات المجموع الثابت.
٣) استراتيجيات النزاع.
٤) ١ و ٢.

س / من أهم المعارف التي يجب أن يسعى لاكتسابه المفاوض بشكل مستمر:

١) المعرفة الاقتصادية.
٢) المعرفة اللغوية.
٣) المعرفة القياسية.
٤) المعرفة القانونية.

س / تعد القدرة على الاستقراء من :

١) القدرات العقلية.
٢) القدرات اللغوية.
٣) القدرات الحسية.
٤) ليس مما ذكر.

س / حسن الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء عملية التفاوض يعد من القدرات:

١) قدرات حركية نفسية.
٢) قدرات جسمية وحسية.
٣) قدرات وسمات شخصية.
٤) ليس مما ذكر.

س / من أكثر المعارف أهمية:

١) المعرفة الاقتصادية.
٢) المعرفة اللغوية.
٣) المعرفة القياسية.
٤) المعرفة القانونية.

س / من أهم مهارات رجل التفاوض والتي بدونها لا يصلح لأن يك ون مفاوضاً مهما حاز من قدرات أو مواهب تفاوضية:

١) مهارة اليقظة الدائمة والمستمرة.
٢) مهارة الذكاء والدهاء.
٣) مهارة إجادة فن الاستماع.
٤) مهارة سرعة البديهة والفطنة.

س / من عوامل الجذب في التفاوض:

١) صواب الرأي بالأدلة والبراهين والإقناع العقلي.
٢) الشجاعة في الحق.
٣) الشفافية في الممارسة.
٤) الاقناع بالعقل والحجة والبرهان.

من صفات المفاوض:

١) الاقناع بالعقل والحجة والبرهان.
٢) اكتساب الثقة بما يزيد من اقتناع الطرف الآخر وتعاونه.
٣) طريقة الحديث ونبرة الصوت.
٤) صواب الرأي بالأدلة والبراهين والإقناع العقلي.

س / أصبحت الحكومات والشركات والأفراد يعيشون التبادل الاقتصادي المستمر وذلك بسبب:

١) تزايد حجم المعاملات الدولية ومجالاتها.
٢) تقدم أساليب الاتصال والنقل.
٣) لا شئ مما سبق.
٤) ١ و ٢.

س / من المبادئ وقواعد العامة في المفاوضات الدولية ما يعكس درجة الاهتمام وتوافر الخبرات والتحكم في اللغة:

١) الدور الحاسم للغة ومدلولاتها في التفاوض.
٢) اختيار المستوى الانسب للمفاوضين.
٣) ١ و ٢.
٤) فعالية وسائل الاتصال.