المحاضرة الاولى

تهدف عملية التفاوض إلى:

1) إجراء نوع من الحوار.
2) تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.
3) التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم.
4) إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

عندما يقرر طرفان الدخول في عملية تفاوض بينهما فإنهما يهدفان إلى

1) الدخول في نوع من الحوار
2) الجلوس لتبادل الاقتراحات بينهما
3) التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم
4) الدخول في نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بينهما

عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى:

1) اتفاق.
2) حسم قضية معينة.
3) تنازلات.
4) تنازلات مؤلمة.

يعرف عن التفاوض أنه :

1) عملية لا تتأثر بمعارف المفاوض ومهاراته
2) يشترط وجود مصلحة مشتركة أو أكثر بين الطرفين
3) شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
4) يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسين:

1) الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
2) الأطراف المتفاوضة ووجود قضية نزاعيه أو أكثر بينهما.
3) الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
4) وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعيه أو أكثر.

حتى نتمكن من إطلاق مصطلح "عملية تفاوض" ينبغي توفر ركنين اساسيين هما

1) الأطراف المتفاوضة ومصلحة مشتركة أو أكثر
2) الأطراف المتفاوضة وقضية نزاعيه أو أكثر
3) الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات
4) مصلحة مشتركة أو أكثر وقضية نزاعيه أو أكثر

تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

1) الحوار بالكلام فقط.
2) في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط.
3) التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.
4) كل ما سبق.

تظهر عملية التفاوض على المفاوض في سلوكه الانساني الذي يتبناه في :-

1) حواراته
2) اشارته وتصرفاته المؤثرة
3) التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض
4) حواراته واشاراته وتصرفاته والتجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض

بالنسبة للباحثين في التفاوض ، فإنه

1) يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
2) لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
3) يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض
4) يوجد اختلاف كبير حول طبيعة ومضمون عملية التفاوض

عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات واحد الموردين لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:

الحوار والمناقشة بين ادارة المشتريات والموردين يعد :-

1) نوع من التفاوض.
2) تمهيد إلى التفاوض.
3) ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.
4) لا يعد نوع من التفاوض.

عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد:

1) ضبط شكل ومضمون المشكلة.
2) نوع من التفاوض.
3) لا يعد نوع من التفاوض.
4) تمهيد للتفاوض.

عندما يتم عقد اتفاق هدنه أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:

1) نوع من التفاوض.
2) تمهيد للتفاوض.
3) ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.
4) لا يعد نوع من التفاوض.

واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:

1) وجود مصحة مشتركة أو قضية نزاعيه.
2) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
3) الحاجة الملحة لدى الطرفين.
4) وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات.

الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في أخرها:

1) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.
2) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
3) الحاجة الملحة لدى الطرفين.
4) وجدود مصلحة مشتركة بين الطرفين.

ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعيه بينهما وضرورة توفر:

1) الرغبة في التفاوض بين الطرفين.
2) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين
3) القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.
4) الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض .

ليكتمل التفاوض ينبغي توفر الركنين الأساسيين للتفاوض إضافة إلى ضرورة توفر:

1) الرغبة في التفاوض بين الطرفين.
2) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين.
3) القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.
4) الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض

مع تمنياتي لكم بالتوفيق omjehaad ☺

يوصف التفاوض بأنه :-

1) علم وفن
2) ليس بفن وليس بعلم
3) فن وليس بعلم
4) علم وليس بفن

لا بد أن يتوفر للمفاوض:

1) العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.
2) الفن الكافي للتحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات.
3) السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
4) العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

من الضروري أن يتوفر للمفاوض قبل البدء في عملية التفاوض

1) المعرفة الكافية في الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم
2) الفنون الكافية للتحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات
3) السلوك الانساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
4) المعرفة الكافية والفنون اللازمة لإنجاح عملية التفاوض

يعرف عن التفاوض انه :-

1) يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
2) يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة
3) شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
4) يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

تنشأ الحاجة للتفاوض :

1) في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط
2) في مجالات محددة للنشاط الإنساني
3) في كافة مجالات النشاط الإنساني تقريبا
4) في حالة نشوء نزاع بين طرفين فقط

هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:
من أبرز الفروق بين التفاوض والمساومة "الهدف" لكل منهما

1) التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين.
2) التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
3) التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة.
4) التفاوض يهدف إلى للتمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:

1) عند المساومة تكون قوى الطرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة.
2) عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.
3) عند التفاوض والمساومة لابد أن تتساوى القوى بين الطرفين.
4) عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي إنجاز الصفقة.

تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:

1) التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.
2) التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.
3) التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.
4) التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

تتميز المساومة عن التفاوض بكون ؟

1) موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين
2) طبيعة العلاقة فيها تبادلية بين الطرفين
3) طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين
4) طبيعة العلاقة فيها قائمة على الأخذ والعطاء بين الطرفين

عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع لمساعدتهما على التوصل إلى حل ، فإن ذلك يعبر عن :-

1) التفاوض
2) المساومة
3) الوساطة
4) التحكيم

يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتوصل لحل ملزم لهما ، إلى :

1) التفاوض
2) المساومة
3) الوساطة
4) التحكيم

ينظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شكل من:

1) أشكال التفاوض.
2) الأشكال القانونية لفض النزاع.
3) أشكال المساومة.
4) أشكال الوساطة.

لعملية التفاوض مداخل هي:

1) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.
2) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.
3) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.
4) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف..

تتعدد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهي:

1) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع .
2) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.
3) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.
4) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور

يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:
أطراف التفاوض الذين يعتمدون على منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:
ينطلق منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض من :

1) تعاون أطراف التفاوض.
2) تكافؤ المراكز التفاوضية.
3) تكافؤ الحقوق والواجبات.
4) تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.

من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة:

1) عدم تكافؤ المراكز التفاوضية.
2) عدم تقبل أراء ووجهات النظر الأخرى.
3) تعارض المصالح.
4) تكافؤ الحقوق والواجبات.

من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض

1) عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
2) تعارض المصالح
3) تنازع الحقوق الواجبات
4) فهم إمكانات ومشكلات الطرف الآخر

عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للآخر بصدد:
وصول أطراف التفاوض الى تفهم مشكلات ورغبات كل طرف للآخر نكون قد بدأت في التعامل :-

1) التعامل من خلال منهج الصراع.
2) التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.
3) التعامل من خلال منهج المراوغة.
4) التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع.

من الاستراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة:

1) الاستنزاف
2) التشتيت
3) التكامل
4) إحكام السيطرة

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراح

1) توسيع نطاق التعاون
2) التشتيت
3) التكامل الأمامي
4) التكامل الخلفي

من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع كمدخل للتفاوض :

1) تكافؤ المراكز التفاوضية للطرفين
2) تكافؤ الحقوق والواجبات
3) تعارض المصالح
4) تقبل الآراء ووجهات النظر الأخرى

من خصائص عملية التفاوض :-

1) تركيزها غالبا على مايتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
2) عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
3) ان استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
4) عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم

عدد المبادئ العامة التي تحكم عملية التفاوض هي:

1) خمسة.
2) ستة.
3) سبعة.
4) تسعة.

من المبادئ العامة للتفاوض:
مبدأين من المبادئ العامة للتفاوض :

1) مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.
2) مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.
3) مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.
4) مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.

يعد مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية:
1) من المعايير الهامة للتفاوض.
2) من التوجهات العامة للتفاوض.
3) من المبادئ العامة للتفاوض.
4) من السياسات العامة للتفاوض.

مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني:
1) استخدام الزمن بدون سقف زمني.
2) توظيف الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر.
3) عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقيقة في إنجاح التفاوض.
4) التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

يعد التقييد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين:
1) من السياسات العامة للتفاوض.
2) من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.
3) من التوجهات العامة للتفاوض.
4) من المبادئ العامة للتفاوض خاصةً مبدأ التوقيت الزمني.

في التفاوض عند التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقا مع
1) مبدأ العلاقات المتبادلة
2) مبدأ المساواة
3) مبدأ التكافؤ
4) مبدأ التوقيت الزمني

عند التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها في التفاوض نكون قد اتبعنا مبدأ:
1) المصلحة أو المنفعة كأحد مبادئ التفاوض
2) الالتزام كأحد مبادئ التفاوض
3) العلاقات المتبادلة كأحد مبادئ التفاوض
4) التكافؤ كأحد مبادئ التفاوض

المحاضرة الثانية

الإعداد الجيد للتفاوض يعني:
من المؤشرات التي تدل على أن الاعداد جيدا للتفاوض
1) التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
2) التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
3) التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
4) الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

يعد التخطيط قبل الدخول في التفاوض الفعلي:
1) من المعاير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.
2) من المبادئ العامة للتفاوض.
3) من التوجهات العامة للتفاوض.
4) من السياسات العامة للتفاوض.

ليس من الإعداد الجيد للتفاوض:

1) تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها.
2) اختيار الفريق المفاوض.
3) تحديد الاستراتيجية المستخدمة.
4) تدريب المفاوضين.

يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض

1) اختيار مكان التفاوض
2) تحديد موعد التوقيع
3) العناية بصياغة العقود والاتفاقات
4) الالتزام بمبادئ التفاوض

يعد محاصرة الخصم في ركن ضيق من المهارات:

1) التي يتمتع بها المفاوض في استخدام قدراته الشخصية.
2) التي يتمتع بها المفاوض في استخدام ضعف الطرف الأخر.
3) التي يتمتع بها المفاوض في توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض.
4) التي يتمتع بها المفاوض في توظيف قدرات المؤسسة.

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قاضايا فإنه يستخدم سلوك

1) المناورة
2) الاستشارة
3) الوساطة
4) التحكيم

تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة :-

1) الذاتية
2) الموضوعية
3) المدركة
4) الكامنة

من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:

1) القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
2) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
3) تجنب تدريب المرؤوسين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.
4) جميع ما ذكر.

تقتضي المصلحة للمفاوض الناجح أن يؤسس تفاوضه على

1) القوة الموضوعية في ذهن الطرف الآخر
2) القوة المدركة التي يخلقها الطرف الآخر في ذهنه
3) مقدار التوازن بين القوة الموضوعة والقوة المدركة في ذهن الطرف الآخر
4) مقدار عدم التوازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الطرف الآخر

من العلامات التي يتم التحكم فيها بأن المفاوض ناجح أن يتفاوض على أساس:

1) القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
2) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
3) عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.
4) صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.

يكون المفاوض في موقف ذكي إذا كانت:

1) قوته المدركة لدى الخصم أكبر من قوته الموضوعية.
2) قوته الموضوعية متساوية مع قوته المدركة لدى الخصم.
3) قوته الموضوعية أكبر من قوته المدركة لدى الخصم.
4) لا شيء مما سبق.

تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في:

1) الواقع العملي.
2) تقديرات المفاوضين.
3) مكونات وتركيبات القوة في المنشأة.
4) مدى استعدادات وقدرات المنشأة.

حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي:

1) أن يكون مطلعاً على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة بالشركة.
2) أن يكون ملماً بموضوع التفاوض.
3) أن يكون مقتنعاً بموضوع التفاوض.
4) أن يكون متقناً لمهامه داخل الشركة.

التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة وذات صبغة تنفيذية لتحقيق الاستراتيجية الأساسية ، هي تعبير عن :

1) المسار العام للتفاوض
2) استراتيجية التفاوض
3) التكتيكات التفاوضية
4) سياسة التفاوض

مقومات عملية التفاوض :

1) ثلاثة.
2) أربعة.
3) خمسة.
4) ستة.

كفاءة وصلاحية فريق المفاوضين ، ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحله المختلفة هي تعبير عن

1) القوة التفاوضية النسبية
2) القدرة التفاوضية
3) المركز التفاوضي
4) الموقف التفاوضي

من مقومات عملية التفاوض

1) القدرات التفاوضية ورغبة أحد الطرفين للوصول إلى اتفاق
2) القدرات التفاوضية ورغبة طرفين من أطراف التفاوض للوصول الى اتفاق
3) القدرات التفاوضية والرغبة المشتركة لأطراف التفاوض للوصول إلى اتفاق
4) القدرات التفاوضية ورغبة المحكمين في الوصول الى اتفاق

المحاضرة الثالثة

عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:
ليتمكن طرفي التفاوض من الاعداد الجيد للتفاوض :-

1) عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
2) تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
3) تحديد الفص وعدم تحديد القيود التفاوضية.
4) عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.

ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:
على المفاوض أن يحتفظ بسرية الأهداف التفاوضية وذلك

1) عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.
2) إضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الأهداف.
3) عدم إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.
4) عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات.

من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك لـ:

1) الارتقاء بالعملية التفاوضية.
2) كسب الطرف الأخر.
3) تحجيم تطلعات الطرف الأخر.
4) اتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة.

القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:

1) طريق سير المفاوضة.
2) الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة.
3) العثرات التي يمكن أن يلاقيها المفاوض.
4) الحيثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض.

القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:
القيود التفاوضية متعددة ومن أهمها القيود الاستراتيجية وهي قيود:
من ضمن القيود التفاوضية التي يضعها المفاوض نصب عينيه " القيود الاستراتيجية" وهي قيود :

1) مباشرة على العملية التفاوضية.
2) تضع إطار على العملية التفاوضية.
3) غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
4) غير مباشرة على العملية التفاوضية.

تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:
تتحدد القضايا التفاوضية من خلال مراحل أربعة هي :

1) تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراضاتها.
2) الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراضاتها.
3) الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
4) تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

عند الإعداد للتفاوض:
عند الاعداد للتفاوض يكتفي طرفي التفاوض :

1) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة.
2) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر.
3) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهارته.
4) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر.

يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:
1) بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.
2) الموارد المتاحة.
3) درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.
4) كل ما سبق.

تتحدد قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة
1) بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما
2) بالموارد المتاحة
3) بدرجة اعتمادية كل طرف على الآخر
4) بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما

درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:
1) المركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
2) الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض ومركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
3) درجة التعاون بينهما.
4) صعوبة عملية التفاوض.

الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو:
1) درجة الاعتمادية بينهما.
2) درجة الموثوقية بينهما.
3) درجة التعاونية بينهما.
4) درجة الندية بينهما.

يعبر المسار الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات وما يرتبط به من أهداف أساسية عن :
1) استراتيجية التفاوض
2) التكتيك التفاوضي
3) قضية التفاوض
4) مهارات التفاوض

المحاضرة الرابعة

عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي:
1) مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
2) مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي .
3) مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
4) كل ما سبق.

يعتبر اختيار فريق التفاوض من أهم قرارات المنظمة قبل بدء عملية التفاوض لذا ينبغي مراعاة:
1) تقارب أو تماثل المستوى الإداري
2) تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي
3) تقارب عدد أفراد الفريق
4) تقارب وتماثل المستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق

تعكس أجندة التفاوض:

1) استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته.
2) استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة.
3) تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة.
4) تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته.

من خلال قراءتنا لأجندة التفاوض نفهم العديد من الأمور حيث أنها

1) تنعكس في استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته
2) تنعكس في استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة
3) تنعكس في تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة
4) تنعكس في تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

عند وضع أجندة التفاوض هناك:

عند الإعداد للتفاوض بوضع أجندة للتفاوض ينبغي أن نختار بين:

1) بديلان.
2) ثلاثة بدائل.
3) أربعة بدائل.
4) أكثر من ذلك وبطرق متعددة.

بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر، هو

1) البدء بالقضايا الأساسية
2) البدء بالقضايا الثانوية
3) وضع أسس وشروط عامة للتفاوض
4) تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

البدء بالقضايا الثانوية في تحديد أجندة التفاوض يكون بسبب

1) أن حلها يسهل تلقائيا حل غيرها من القضايا
2) كون التنازلات بشأنها يكون أصعب من غيرها
3) كون التنازلات بشأنها يكون أكثر تكلفة من غيرها
4) إمكانية تقديم تنازلات بشأنها لكسب ثقة الطرف الآخر

المحاضرة الخامسة

الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ،هو

1) التكتيك التفاوضي
2) استراتيجية التفاوض
3) الموقف التفاوضي
4) قضية التفاوض

التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن :

1) الهدف التفاوضي
2) الاستراتيجية التفاوضية
3) التكتيك التفاوضي
4) قضية التفاوض

يعرف التكتيك التفاوضي على أنه :

1) التخطيط للتخطيط
2) التخطيط للتنفيذ
3) الإطار العام للتحرك
4) الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي

استراتيجيات (فوز/خسارة) تقع ضمن:

1) استراتيجيات كيف تحقق.
2) استراتيجيات متى نحقق.
3) استراتيجيات ماذا نحقق.
4) استراتيجيات كيف نحقق.

تكتيك الصقور والحمائم يستخدم في:

1) استراتيجية فوز/ فوز.
2) استراتيجية القنص.
3) استراتيجية التدرج.
4) استراتيجية فوز/خسارة.

استخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى ايجاب يستخدمه المتفاوض في:

1) استراتيجيات (فوز/فوز).
2) استراتيجيات (فوز/خسارة).
3) استراتيجيات (خسارة/خسارة).
4) استراتيجيات (لا فوز ولا خسارة).

من أهم دواعي لجوء طرف ما في التفاوض لاستراتيجية تفادي النزاع

1) رغبته بأي ثمن في عدم فشل المفاوضات
2) قوة مركزه التفاوضي
3) تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي
4) إدراكه لميل الطرف الآخر لتفادي النزاع

من التكتيكات الجيدة ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:

1) مواجهة النزاع.
2) تفادي النزاع.
3) التعاون.
4) المواجهة.

تكتيك الانسحاب الظاهري من التكتيكات المستخدمة في:

1) استراتيجيات أين.
2) استراتيجيات كيف نتحقق.
3) استراتيجيات ماذا نتحقق.
4) استراتيجيات متى نتحقق.

عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على:
رغبة الاطراف في تحقيق الاهداف المشتركة يدفعهم :-

1) توفير المناخ الرسمي للتفاوض.
2) توفير المناخ الحيادي للتفاوض.
3) توفير المناخ الودي للتفاوض.
4) توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن المناخ التفاوضي:

1) يسمى مناخ رسمي.
2) يسمى مناخ ودي.
3) يسمى مناخ حيادي.
4) يسمى مناخ متشدد.

من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

1) عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان.
2) الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة.
3) الدخول في التفاصيل الهامة.
4) الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم.

عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوض

1) يلجؤون لعدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان
2) يلجؤون لعدم الدخول في بعض التأصيل وترك التفاصيل المزعجة
3) يلجؤون لعدم الدخول في التفاصيل الهامة
4) يلجؤون لعدم الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم

من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:
عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي :-

1) إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.
2) إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.
3) عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض.
4) عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

المحاضرة السادسة

تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:

1) كناتج.
2) كإمكانية وطاقة.
3) كعمل تكتيكي.
4) كرمز.

كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ع) بالمقارنة باعتماد (ع) على (س) ، كلما : 25

1) زادت القوة النسبية التي يتمتع بها(ع)في التفاوض
2) نقصت القوة النسبية التي يتمتع بها(ع)في التفاوض
3) تساوت قوة الطرفين في التفاوض
4) زادت فرص نجاح التفاوض

المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين:

1) رغبات كل منهما.
2) تفاعلات الموقف التفاوضي.
3) ناتج التفاوض.
4) القوة التفاوضية.

مع تمنياتي لكم بالتوفيق omjehaad ☺

مدخل القوة التفاوضية القائم على تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض ، هو مدخل :

1) التعليل
2) السيطرة
3) الاعتمادية
4) التعاون

تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض

1) مدخل الاعتمادية.
2) مدخل التعليل.
3) مدخل السيطرة.
4) مدخل المبادرة.

مدخل القوة التفاوضية التي يرتكز التفاوض بموجبه على الموارد التي تحمي طرفاً معينا من الطرف الآخر ، هو مدخل

1) التعليل
2) السيطرة
3) الاعتمادية
4) تقدير قوة الخصم

في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا بشأنها ، فإن المناقشات ستكون :

1) صراعية
2) غير محددة
3) مركزة
4) غير مركزة

إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المناقشات تكون:

1) مركزة.
2) غير مركزة.
3) صراعية.
4) مقايضة.

عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها ، ويجعل المناقشات الخاصة بها

1) مركزة
2) محددة
3) تعاونية
4) صراعية

إذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا فإن المناقشات تكون:

1) مركزة.
2) غير مركزة.
3) صراعية.
4) مقايضة.

إذا ما حددت الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة فإن المناقشات تكون:

1) صراعية.
2) تنافسية.
3) تعاونية.
4) مقايضة.

كلما زادت أهمية التوصل إلى اتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام :

1) استراتيجيات تعاونية
2) استراتيجيات هجومية
3) استراتيجيات الصراع
4) تكتيكات النزاع

كلما زادت أهمية التوصل إلى اتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام :

1) الأساليب غير المباشرة
2) تكتيكات الصراع
3) تكتيكات تفادي النزاع
4) تكتيكات المساهمة والتدرج

إذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على أحد الأطراف عليه:

1) أن لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.
2) أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الأخر.
3) أن يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى يكون الطرف الأخر على بينة من الأمر.
4) أن يظهر الأمر بذكاء فيستدر عطف الطرف الأخر.

المحاضرة السابعة

هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقة:

1) طردية.
2) عكسية.
3) حيادية.
4) وهمية.

استراتيجيات الوقت هي:

1) اثنان.
2) ثلاثة.
3) أربعة.
4) خمسة.

دائماً ينظر استراتيجية تضييع الوقت في مجال الأعمال على أنها:

1) تهدر أموال الشركة.
2) تهدر أموال وأوقات موظفي الشركة.
3) تهدر الوقت ولكن نحتاجها أحياناً.
4) تهدر الوقت.

عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

عند لجوء احد اطراف التفاوض الى تضييع الوقت فان الطرف الاخر لديه :-

1) بديلاً واحداً لمواجهته.
2) لدينا بديلين لمواجهته.
3) لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.
4) لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.

المحاضرة الثامنة

ينبغي أن تكون استعدادات فريق التفاوض بالأسئلة متناسباً مع:

1) الاستراتيجيات التي ينهجوها في التفاوض.
2) التكتيك الذي ينتهجونه في التفاوض.
3) الاستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض.
4) الاستراتيجية التي ينتهجها الخصم في التفاوض.

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع:

1) هام.
2) ضروري.
3) لا يمكن الاستغناء عنه.
4) يمكن الاستغناء عنه.

واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي:

1) حصار الطرف الأخر.
2) إثارة الطرف الأخر.
3) ارباك الطرف الأخر.
4) مساعدة الطرف الأخر.

عندما لا تكون راغباً في الإجابة على أسئلة الخصم فعليك أن:

1) تظهر قبولك التام لنقده.
2) تعاونك وترجئ الإجابة.
3) عدم تعاونك واهرب من الإجابة.
4) تعاونك واهرب من الإجابة.

نوع الأسئلة التي يستطيع معها المستجيب (المعنى بالإجابة عن السؤال) أن يجيب من أي جهة شاء ، هي الأسئلة :

1) المفتوحة
2) المحددة
3) المباشرة
4) الواضحة

تفيد الأسئلة المفتوحة في :

1) ربح الوقت والتحكم فيه
2) تحكم السائل في مسار النقاش
3) الحصول على ثقة المستجيب
4) سيطرة السائل على الأسئلة والأجوبة

للحصول على ثقة المفاوض في البداية علينا توجيه أسئلة في بداية الجلسة:

1) أسئلة مفتوحة.
2) أسئلة تعاونية.
3) أسئلة مغلقة.
4) أسئلة متباينة.

من فوائد الأسئلة المغلقة في التفاوض

1) جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً
2) الحصول على معلومات إضافية من المستجيب
3) الحصول على ثقة المستجيب
4) ربح القوت والتحكم فيه

إذا أراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه أن يسأل أسئلة:

1) أسئلة مفتوحة.
2) أسئلة تعاونية.
3) أسئلة مغلقة.
4) أسئلة متباينة.

المحاضرة التاسعة

إن الدور المنوط بالمرشد أو المحلل (analyst) في عملية التفاوض هو :

1) الاستشارة
2) التحكيم
3) إلزام أحد الطرفين برأيه
4) إلزام كلا الطرفين برأيه

دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:

ينحصر دور الوسيط في عملية التفاوض في :-

1) تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.
2) يلعب دوراً مشابهاً لدور القاضي.
3) تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور.
4) كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.

تنحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:

1) ثلاث مهام رئيسية.
2) أربعة مهام رئيسية.
3) خمسة مهام رئيسية.
4) ستة مهام رئيسية.

مهام المستشار في عملية التفاوض

1) تحديد مصادر تقليل تكاليف المنتج لطرفي النزاع
2) تحديد مصادر تعظيم الأرباح من المنتج أو الخدمة لطرفي النزاع
3) تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
4) تحديد مصادر تقليل المكاسب لطرفي النزاع

المحاضرة العاشرة

الدور الأساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو :

1) اتخاذ القرار الملزم لجميع الأطراف
2) تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة
3) تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
4) حسم النزاع ما بين الطرفين

يتمثل الدور الأساسي للمحكم في عملية التفاوض ، في :

1) قيادة المناقشة
2) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين
3) تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
4) حسم النزاع ما بين الطرفين

يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:

ينحصر دور المحكم عند طلب تدخله في القضايا التفاوضية في ؟

1) قيادة المناقشة.
2) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.
3) حسم النزاع بين طرفي التفاوض
4) الوساطة للقبول بحلول وسط.

عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

في اغلب الاحيان يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية عندما تتأزم الأمور :-

1) الطرف الأضعف في التفاوض.
2) المستشارين القادمين لأحد الأطراف.
3) الطرف الأقوى في التفاوض.
4) الوسطاء.

يعد التفاوض :

1) أحد العناصر الأساسية للمساومة
2) جزءًا لا يتجزأ من المساومة
3) مناقضًا لعملية المساومة
4) أشمل من المساومة

ينظر للمساومة على أنها :-

1) جزء من التفاوض
2) أشمل من التفاوض
3) تختلف اختلاف جوهري عن التفاوض
4) لاعلاقة لها بعملية التفاوض

يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلال موازين القوى بين الأطراف المتفاوضة إلى مفهوم :

1) الوساطة
2) المساومة
3) التحكيم
4) التفاوض

تعبر المساومة عن :

1) موازين قوى متكافئة بين الأطراف المتفاوضة
2) علاقات تبادلية بين الأطراف
3) علاقات قائمة على الأخذ والعطاء بين الأطراف المعنية
4) موازين قوى غير متكافئة للأطراف المتفاوضة

عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:

1) متكافئة.
2) غير متكافئة.
3) متساوية.
4) غير هامة في النزاع.

تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفرية) ، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة :

1) من الصراع المطلق بين الطرفين
2) من التعاون المطلق بين الطرفين
3) تجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بين الطرفين
4) من التعاون والتنافس بين الطرفين

مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:

تقوم فكرة مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع على ان الصراع :-

1) أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.
2) أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.
3) أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.
4) أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.

ترتكز مباريات المجموع المتغير ، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة من

1) الصراع المطلق بين الطرفين
2) التعاون المطلق بين الطرفين
3) المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين
4) التعاون والتنافس بين الطرفين

المحاضرة 11

تتمثل المهارة هي :

1) القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة
2) القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتمادًا على قوة الموقف التفاوضي
3) القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتمادًا على ضعف الخصم
4) الخطط والطرق التي توضع للوصول إلى هدف معين

قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة ، هي تعبير عن

1) استراتيجية التفاوض
2) مهارة التفاوض
3) سياسة التفاوض
4) موقف التفاوض

المهارات المتصلة بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية المكتسبة ، هي تعبير عن مهارات التفاوض

1) الذاتية
2) الموضوعية
3) الشخصية
4) الفطرية

عدد المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض :

1) أربعة.
2) خمسة.
3) ستة.
4) سبعة.

من المهارات الموضوعية للتفاوض :

1) سرعة البديهة والفطنة
2) القدرة على التحليل
3) الإدراك الكامل والمتكامل
4) إجادة فن الاستماع

تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن :-

1) المهارات الموضوعية وهي المعرفة القياسية.
2) المهارات الموضوعية وهي القدرة على التحليل.
3) المهارات الشخصية وهي المعرفة القانونية.
4) المهارات الموضوعية وهي المعرفة العامة.

من المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض

1) القدرة على استنباط النتائج الهامة من مشكلة التفاوض
2) القدرة على تحديد أدوات تحليل مشكلة التفاوض
3) القدرة على تشخيص مشكلة التفاوض
4) القدرة على التحليل العلمي لمشكلة التفاوض

تتمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصية في:

1) المعرفة القياسية
2) القدرة على التحليل
3) المعرفة العامة
4) الطلاقة والكياسة

القدرة على الاستقراء ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

1) الميكانيكية
2) الحركية النفسية
3) الحسية والجسمية
4) العقلية

تصنف القدرة اللغوية ، ضم قدرات التفاوض ؟

1) العقلية
2) الميكانيكية
3) الحسية والجسمية
4) الحركية النفسية

القدرة العقلية والحركية على إدراة حركة وعمليات التفاوض ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

1) العقلية
2) الميكانيكية
3) الحركية النفسية
4) الحسية والجسمية

تصنف القدرة على الموازنة بين الإدارك البصري والأداء الحركي ، ضمن قدرات التفاوض

1) العقلية
2) الميكانيكية
3) الحسية والجسمية
4) الحركية النفسية

إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو الترهيب والتخويف تقع ضمن:

1) مهارات المفاوض.
2) قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.
3) عوامل الجذب في التفاوض.
4) اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

المحاضرة 12

ينطبق على المفاوضات الدولية جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال:

1) كاملة.
2) كاملة وإلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة.
3) كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها.
4) كاملة بعد حذف كل ما يتعلق بالظروف الداخلية للدولة.

تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة أن تكون:

1) المفاوضات بين منظمتين محليتين متنافستين.
2) المفاوضات منظمتين محليتين بينهم عداوة سابقة.
3) المفاوضات بين منظمتين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.
4) المفاوضات بين منظمتين دوليتين.

يتطلب سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية :

1) الترويج للنفس بدل الترويج لفكرة التعاقد
2) اعتماد الأساليب الغامضة
3) البعد عن الوضوح
4) البعد عن أساليب المراوغة المكشوفة

واحدة فقط من التالي ليست من اجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى:

1) الصراحة والوضوح والبعد عن المراوغة.
2) ابداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
3) تكوين علاقات شخصية دون مبالغة.
4) عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق.

من المبادئ والقواعد الاسترشادية التي ينبغي مراعاتها في المفاوضات الدولية إدراك وتأكيد:

1) الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.
2) الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
3) الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
4) أهمية المشروع محل التفاوض.

المحاضرة 13

يعرف العقد انه اتفاق بين طرفين على انشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضاؤه وذلك

1) من الناحية التفاوضية
2) من الناحية القانونية
3) من الناحية المادية
4) من الناحية السياسية والاجتماعية

مع تمنياتي لكم بالتوفيق omjehaad ☺

من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي :

1) أسلوب كتابة العقد
2) المنهجية
3) الدقة في تحديد معاني المصطلحات
4) المقومات في عملية التنفيذ

من الجوانب الإجرائية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض

1) مكان تحرير وكتابة العقد
2) وضوح مصطلحات وعبارات العقد
3) مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق
4) إضفاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر

واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد:

1) طريقة صياغة الاتفاق.
2) مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.
3) مكان تحرير وكتابة العقد.
4) وقت إعداد العقد.

ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

1) الإلمام بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية.
2) الإلمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.
3) الإلمام بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع.
4) الإلمام بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق.

يتمثل أحد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في

1) المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد
2) لغة تحرير وكتابة العقد
3) وقت إعداد العقد
4) طريقة صياغة الاتفاق

من الجوانب الموضوعية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي :

1) مكان تحرير وكتابة العقد
2) وضوح مصطلحات وعبارات العقد
3) لغة تحرير وكتابة العقد
4) وقت إعداد العقد

يعد ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد من الجوانب

1) الشخصية التي ينبغي ان يحسمها المفاوض
2) الاجرائية التي ينبغي استيفاؤها في العقد
3) الموضوعية التي ينبغي استيفاؤها في العقد
4) الاجتماعية التي ينبغي ان يتفق عليها الطرفين

عدد أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد:

1) ثمانية.
2) تسعة.
3) عشرة.
4) أحد عشر

يشمل موضوع العقد :

1) الالتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها
2) النظام الخاص بحل الخلافات
3) القانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد
4) الديباجة التي توضح الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد

ركن العقد المتعلق بالالتزامات والحقوق التي تم التفاوض والتراضي عليها ، التي يفرضها العقد على الطرفين هو

1) مقدمة العقد
2) موضوع العقد
3) ملاحق العقد
4) الشروط الجزائية للعقد

يطلق على جانب العقد الذي يذكر فيه الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد بالإضافة إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم ، لفظ :

1) موضوع العقد
2) ديباجة العقد
3) ملاحق العقد
4) متن العقد

تشتمل ديباجة العقد على

1) الحقوق التي يخولها العقد
2) الالتزامات التي يرتبها العقد
3) الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد
4) النظام الخاص بحل الخلافات

من الأركان الاساسية للعقد

1) أن تكون بنوده متسقة مع النظام السياسي
2) أن تكون بنوده متسقه مع الحالة الاقتصادية
3) أن تكون بنوده متسقه مع الجوانب القانونية
4) أن تكون بنوده متسقه مع القانون والنظام الاخلاقي والعادات والسلوك العام للمجتمع

ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية :

1) شكلية وليست موضوعية
2) موضوعية وليست شكلية
3) موضوعية وشكلية في آن واحد
4) لا تتعلق بأركان العقد

تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجداول التي يحتاجها العقد ، الملاحق :

1) الاحصائية
2) الإجرائية
3) التشريعية
4) الوثاقئية

تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد ، بالملاحق :

1) الإحصائية
2) الإجرائية
3) التشريعية
4) الوثائقية

ملاحق العقد المتضمنة لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف ، هي:

1) التشريعية
2) الوثائقية
3) التاريخية
4) الإجرائية

تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة ، الملاحق

1) التشريعية
2) الوثائقية
3) التاريخية
4) الإجرائية

تم بحمد الله الانتهاء من جمع وترتيب أسئلة تعاقد وتفاوض ل3نماذج للدكتور الجديد ونموذجين للدكتور القديم وأشكر الأخ ابن الشاطر على كتابة الأسئلة القديمة كما أشكر الأخ wael_212 والأخت Sarah على تبويب وكتابة الثلاث نماذج الأخيرة

وأشكر كل من ساهم في هذا العمل واسال الله أن يجازيهم عني خير الجزاء

أختكم وأمكم ☺ Omjehaad