

المحاضرة الاولى ((التعاقد والتفاوض))

التفاوض يقوم على ركنين أساسيين بين الأطراف المتفاوضة:

- وجود اتصالات مشتركة أو أكثر - وجود مشكلة نزاعية أو أكثر - وجود مصلحة مشتركة أو أكثر - وجود قضية نزاعية أو أكثر
- وجود قضايا مشتركة أو أكثر - وجود مصلحة نزاعية أو أكثر - وجود مشاكل مشتركة أو أكثر - وجود حلول نزاعية أو أكثر

يعرف عن التفاوض أنه

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

تتضمن عملية التفاوض أشكالاً مختلفة من السلوك الإنساني ، منها:

- الإشارات
- التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات
- التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات أو المواكبة لها
- جميع ما ذكر أعلاه

تنشأ الحاجة للتفاوض في المجالات التالية:

- على المستوى الدولي بين المنظمات
- على المستوى الفردي ونفسه
- على المستوى الشخصي في الحياة العادية للأشخاص
- جميع ما ذكر أعلاه

يعتبر للتفاوض:

- موقفاً تعبيرياً لفظياً
- موقفاً خارج عن المألوف
- سلوكاً طبيعياً
- جميع ما ذكر أعلاه

تعتبر المساومة جزءاً من:

- الوساطة
- التفاوض
- التحكيم
- التفويض

تعني المساومة:

- تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
- دخول طرف آخر (حكم) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف
- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
- مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

نقصد بالتحكيم:

- تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
- دخول طرف آخر (حكم) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف
- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
- مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

نقصد بالوساطة:

- تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
- دخول طرف آخر (حكم) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف
- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
- مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

يركز المفاوض في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بالطويل، وذلك لأن:

- الأهداف طويلة الأجل أكثر وضوحاً وتحديداً
- الأهداف قصيرة الأجل أكثر غموضاً وعمومية
- كفاءة المفاوض غالباً ما تقاس بما حققه فعلياً من إنجازات
- جميع ما ذكر أعلاه

القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم:

- القوى الموضوعية
- القوى المدركة
- القوى البيئية
- القوى التفاوضية

مفهوم التفاوض؟

- التفاوض هو حوار ومناقشة بين طرفين حول موضوع معين للوصول إلى اتفاق يحقق مصلحة للطرفين
- هو عقد محادثات للاتفاق حول هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة
- التفاوض عبارة عن محادثات تجرى بين فريقين متحاربين من أهل عقد اتفاق الهدنة أو صلح
- يعتبر التفاوض موقف تعبير حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية معينة،
- كل ما ذكر صحيح

بالنسبة للباحثين في التفاوض فإنه

- يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض
- يوجد اختلاف كبير حول طبيعة ومضمون عملية التفاوض

من الأركان الأساسية للتفاوض؟

- 1- وجود طرفين على الأقل.
- 2- وجود (مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية)
- 3- الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
- 4- الحاجة الملحة (الحاج) لدى الطرفين.
- 5- القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة
- 6- كل ما ذكر صحيح

كم عدد اركان الاساسية للتفاوض ؟

- 4
- 5
- 6

نؤكد أن التفاوض يجمع بين صفة العلم وصفة الفن

- لأنه يتطلب العديد من المعارف والعلوم المرتبطة بالمنطق والفلسفة والاقتصاد والإدارة والتكاليف وغيرها
- لأنه يتطلب العديد من التعريف على مستوى وجه العالم ككل
- لأنه يتطلب الكثير من المواجهات التي تخص العلم والفن
- لأنه يتطلب الجمع بين العلم والفن في علم واحد

سؤال امتحان

تنشأ الحاجة في التفاوض؟

- في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط
- في كافة مجالات النشاط الانساني تقريباً
- في مجالات محددة للنشاط الانساني
- في حالة نشوء نزاع بين طرفين فقط

هو تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة؟

- مفهوم منهج المصالح المشتركة
 - مفهوم منهج الصراع
 - لاشيء مما ذكر
- هو تنازع أطراف التفاوض ، وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه وإضرار بمصالح الأطراف الأخرى
- مفهوم منهج المصالح المشتركة
 - مفهوم منهج الصراع
 - لاشيء مما ذكر

الافتراضات الاساسيه ل منهج المصالح المشتركة ؟

- تكافؤ المراكز التفاوضية
- وجود مصالح مرتبطة ومشتركة
- فهم إمكانيات ومشكلات ورغبات الأطراف الأخرى
- تكافؤ الحقوق والواجبات
- كل ما ذكر صحيح

الافتراضات الاساسيه ل منهج الصراع ؟

- تنازع الحقوق والواجبات
- تعارض المصالح
- عدم تقبل آراء ووجهات النظر الأخرى
- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- كل ما ذكر صحيح

الاستراتيجيات المستخدمه ل منهج المصالح المشتركة ؟

- التكامل (الخلفي، الأمامي، الأفقي)
- تطوير التعاون (التوسيع، ارتقائي)
- توسيع نطاق التعاون (زمنياً، مكانياً) - الكل

الاستراتيجيات المستخدمه ل منهج الصراع ؟

- الاستنزاف (الوقت، الجهد، المال)
- التشتيت (تشتيت الفريق، القضية)
- الغزو المنظم
- إكحام السيطرة (الإخضاع)
- التدمير الذاتي (الانتحار)
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة

- الاستنزاف
- التثتيت
- التكامل
- إحكام السيطرة

سؤال امتحان

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع

- توسيع نطاق التعاون
- التثتيت
- التكامل الأمامي
- التكامل الخلفي

سؤال امتحان

من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض؟

- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- تنازع الحقوق والواجبات
- تعارض المصالح
- فهم إمكانيات ومشكلات الطرف الآخر

سؤال امتحان

من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع كمدخل للتفاوض؟

- تكافؤ المراكز التفاوضية للطرفين
- تعارض المصالح
- تكافؤ الحقوق والواجبات
- تقبل الآراء ووجهات النظر الأخرى
- التفاوض يعتبر من حيث الهدف؟
- المساومة تعتبر من حيث الهدف؟
- التفاوض يعتبر من حيث القوى؟
- المساومة تعتبر من حيث القوى؟
- التفاوض يعتبر من حيث موضوع القضية؟
- المساومة تعتبر من حيث موضوع القضية؟
- التفاوض تعتبر من حيث نوع العلاقة؟
- المساومة تعتبر من حيث نوع العلاقة؟
- نصر/ خسارة
- نصر/ خسارة
- التكافؤ والتوازن
- التكافؤ والتوازن
- قضايا عديدة معقدة
- قضايا عديدة معقدة
- أخذ فقط
- أخذ فقط

سؤال امتحان

عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع للتواصل إلى حل ملزم لهما، فهو يلعب دور

- الوساطة
- الاستشارة
- المساومة
- التحكيم

سؤال امتحان

يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتواصل إلى حل ملزم لهما هو

- التفاوض
- المساومة
- الوساطة
- التحكيم

من المبادئ العامة للتفاوض؟

- مبدأ الالتزام
- مبدأ العلاقات المتبادلة
- مبدأ التوقيت الزمني
- مبدأ المصلحة أو المنفعة
- مبدأ الاستمرارية
- مبدأ التكافؤ
- كل ما ذكر صحيح

كم عدد المبادئ العامة للتفاوض؟

- 3-
- 4 -
- 5-
- 6-

سؤال امتحان

ينظر إلى التفاوض على إنه

- علم وليس بفن
- فن وليس بعلم
- ليس بعلم ولا فن
- فن وعلم

قوة المفاوضين النسبية الحقيقية هي تعبر عن قوة؟

- موضوعيه
- مدركه
- أ+ب
- جميع ما ذكر

إنتهت المحاضرة الأولى،،

المحاضرة الثانية

عناصر عملية التفاوض:

- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض
- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية
- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي
- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي - وسائل التفاوض

هي دائرة الشك المحيطة بالموقف خاصة حول نوايا ودوافع الطرف الآخر والتي يسعى المفاوض لتقليلها:

- الترابط - التركيب - التعقيد - الغموض

هي التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة بعملية التفاوض:

- أطراف رئيسية - أطراف ثانوية - أطراف مباشرة - أطراف غير مباشرة

يتم تحديد الهدف التفاوضي وغرض كل مرحلة من مراحل التفاوض من خلال:

- القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي - الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض

من المبادئ العامة للتفاوض الفعال:

- مبدأ المساواة - مبدأ المصلحة أو المنفعة
- مبدأ العلاقات المتبادلة - مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض
- مبدأ المساواة - مبدأ العلاقات الرئيسية
- مبدأ العلاقات الشخصية - مبدأ القدرة الفردية على الحوار والتفاوض

من مقومات وشروط التفاوض:

- القوة التفاوضية - القدرة التفاوضية
- قاعدة المعلومات - توفر المناخ المناسب
- الإرادة المشتركة لأطراف التفاوض في الوصول إلى اتفاق كلي أو جزئي حول موضوع التفاوض
- جميع ما ذكر أعلاه

كم عدد مقومات وشروط التفاوض ؟

- 4 - 5 - 6

تعتمد الإرادة المشتركة لأطراف التفاوض على الكثير من العوامل ، ومن أهمها:

- المصالح المشتركة - الاستعداد الداخلي لتقبل ما سيصل إليه التفاوض
- الاختيار الجيد للفريق، وتجانسه وانسجامه، وتحفيزه، ومتابعة أدائه وتطويره
- الجهود الكبيرة للإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة لإظهار قيمة العملية التفاوضية
- القضية التفاوضية - توازن المصالح التفاوضية

المناخ التفاوضي يتعلق بأمرين أساسيين هما:

- المصالح المشتركة - الاستعداد الداخلي لتقبل ما سيصل إليه التفاوض
- الاختيار الجيد للفريق، وتجانسه وانسجامه، وتحفيزه، ومتابعة أدائه وتطويره
- الجهود الكبيرة للإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة لإظهار قيمة العملية التفاوضية
- القضية التفاوضية - توازن المصالح التفاوضية

من معوقات التفاوض البيئية:

- عدم الاستقرار التنظيمي والتخصصي
- القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
- التأثيرات البيئية السلبية ذات الطبيعة المختلفة
- جميع ما ذكر أعلاه

من العوامل المؤثرة في اختيار استراتيجية التفاوض مع العملاء ما يلي ؟

- الأهداف المطلوب تحقيقها - القيود المفروضة
 - والمركز التفاوضي النسبي للعميل - مواطن القوة ومواطن الضعف لكل طرف
 - شخصية وقيم واتجاهات ومهارات كل طرف - كل ما ذكر صحيح
- عدد عناصر شروط المدير والبناع المعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء؟

11 - 14 - 12- 13-

لأسئلة لخدمه التفاوض الفعال عموماً وظائف متعددة منها؟

- *الحصول على المعلومات *تأكيد المعلومات *تضييع الوقت
- *إبداء الاستغراب والاستياء أو الاستنكار *استدراج الطرف الأخر *تميع الموقف.
- *إعطاء معلومات لمجرد جذب الانتباه. *تغيير مجرى الحديث *أثارة الخصم.
- *محاصرته في ركن ضيق أثناء التفاوض. * كل ما ذكر صحيح

كم عدد الاسئلة لخدمه التفاوض الفعال ؟

11 - 10 - 9- 8-

هو أكثر العوامل بريقاً في التفاوض وأكثر ما يتم تناوله بين الإعلاميين؟

- خصائص المفاوض ومهاراته - العلاقات بين الأطراف المتفاوضة
- الاستشارة والوساطة والتحكيم - العناية بصياغة العقود والاتفاقات

هي المسار الأساسي الذي يتبعه المفاوض لتحقيق أهداف منظمته

- القدرة على التعرف على أنماط العملاء - القدرة على اختيار استراتيجية التفاوض
- اختيار المداخل المناسبة للتفاوض - الاستخدام والاستثمار السليم للوقت اللازم للتفاوض

هي التحركات قصيرة المدى والمناورات في اتجاهات متناسقة أو متضادة

- القدرة على التعرف على أنماط العملاء - التكتيكات التفاوضية
- اختيار المداخل المناسبة للتفاوض - الاستخدام والاستثمار السليم للوقت اللازم للتفاوض

هي عوامل تتداخل فيها الأبعاد المحلية والإقليمية والدولية على الموقف التفاوضي للأطراف.

- القوة التفاوضية - قاعدة المعلومات - القدرات التفاوضية

حيث تنصرف إلى كفاءة وصلاحية فريق المفاوضين، ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحل مختلفة.

- القوة التفاوضية - قاعدة المعلومات - القدرات التفاوضية

من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض ؟

- عدم وجود إدارة للمعلومات - سوء العلاقات بين المفاوض وجماعته وبين الأطراف الأخرى
- تشويه أحد الأطراف للمعلومات - عدم كفاية أدوات الاتصال

إنتهت المحاضرة الثانية،،

المحاضرة الثالثة

التجهيز المسبق والتخطيط الدقيق لكيفية تنفيذ المفاوضات بنجاح استناداً لتحليل الموقف ، تعتبر من:

- المتتابع والتزامن والتكرار في خطوات الإعداد
- أهداف الإعداد لعملية التفاوض
- العوائق بمرحلة الإعداد
- الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد

التنبؤ بالصعوبات التي يمكن أن يواجهها المفاوض وتطوير البدائل الممكنة للتغلب عليها ، تعتبر من:

- المتتابع والتزامن والتكرار في خطوات الإعداد
- أهداف الإعداد لعملية التفاوض
- العوائق بمرحلة الإعداد
- الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد

إن الإعداد لعملية التفاوض عملية:

- مستمرة - قبلية - آنية - ليس مما ذكر أعلاه

لتجنب الفشل في عملية التفاوض يتم وضع:

- أهداف أساسية - أهداف فرعية - بدائل للأهداف - ليس مما ذكر أعلاه

من خصائص الأهداف التفاوضية:

- الغموض - الواقعية - ليس شرطاً اقتناع المفاوض بها - جميع ما ذكر أعلاه

لتحقيق أكثر مما نأمل في تحقيقه وحتى لا نضعف من مركزنا التفاوضي فيجب:

- أن لا يتم إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
- إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
- الإشارة بالتلميح للطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
- ليس مما ذكر أعلاه

مواصفات التشغيل وتكاليف الفرص البديلة المرتبطة بتحديد الفرص والقيود أثناء التحليل التفصيلي لخطوات الإعداد لعملية التفاوض من القيود:

- المالية - الاستراتيجية - الفنية - البشرية

قيود تتعلق بجوانب غير محسومة بشكل أساسي في الموقف التفاوضي:

- المالية - الاستراتيجية - الفنية - البشرية

يسهل عملية تبادل التنازلات عندما يتم:

- فصل القضايا - ربط القضايا - إلغاء القضايا - تجميع القضايا

من خطوات الإعداد للتفاوض؟

- تحديد الأهداف
- تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق
- اختيار الفريق التفاوضي
- تحديد مكان التفاوض
- تحديد الفرص والقيود التفاوضية
- تقييم المركز التفاوضي النسبي
- تحديد أجندة التفاوض
- الاتصال بالطرف الآخر
- حصر القضايا التفاوضية
- تحديد الاستراتيجيات التكتيكية البديلة
- اختيار لغة التفاوض
- الاستعداد والجلسة الأولى - الكل

عدد خطوات الإعداد للتفاوض؟

7- 9 - 10 - 12-

أهم خصائص الأهداف التفاوضية هي ؟

أ- الوضوح - ب- الواقعية - ج- المرونة - د- المشاركة - هـ- اقتناع المفاوض بها.
و- القابلية للقياس - ز- القابلية للتعديل - ح- السرية - ي - كل ما ذكر صحيح

أهمية سرية الأهداف التفاوضية إلي ما يلي ؟

1- الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.
2- عدم إضعاف مركزك التفاوضي عند التنازل عن بعض الأهداف.
3- عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات
4- إرباك الطرف الآخر لعدم معرفته لما تصبو إليه.
5- إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.
6- كل ما ذكر صحيح

عدد خصائص الاهداف التفاوضية ؟

5- 7- 8- 9-

عدد أهمية سرية الأهداف التفاوضية؟

5- 7- 8- 9-

تحديد الفرص والقيود التفاوضية تتكون من ؟

- القيود المالية - القيود التشريعية والقانونية - القيود التكنولوجية - القيود البشرية
- القيود الزمنية - القيود الاستراتيجية - كل ما ذكر صحيح

عدد الفرص والقيود التفاوضية هي؟

5- 6- 8- 9-

تمثل كافة الأحكام والإجراءات والقواعد والجزاءات

- القيود المالية - القيود التشريعية والقانونية - القيود التكنولوجية

هي القيود المرتبط بالموصفات الفنية لموضوع التفاوض ،أو بظروف واشتراطات التشغيل

- القيود المالية - القيود التشريعية والقانونية - القيود التكنولوجية

هي جميع الاعتبارات الإنسانية التي تفرض علي المفاوض ،مثل : المهارات والكفاءات البشرية اللازمة

- القيود الزمنية - القيود الاستراتيجية - القيود البشرية

هي القيود غير المباشرة المفروضة علي الموقف التفاوض ،مثل رغبة المنظمة في استمرار التعامل مع المورد

- القيود الزمنية - القيود الاستراتيجية - القيود البشرية

تمر القضايا التفاوضية _____ مراحل؟

3 - 4 - 5 - 6-

تمر القضايا التفاوضية ب ؟

- تحديد نطاق القضايا(واسعة أو ضيقة)
- تحديد مدخل معالجة القضايا(منفصل، مترابط)
- تحديد حدود المرونة المسموح بها
- تحديد الافتراضات التفاوضية
- كل ما ذكر صحيح

يتأثر المركز التفاوضي النسبي؟

- بمواطن القوة ومواطن الضعف ومدى إدراكها
- درجة اعتمادية كل طرف على الطرف الآخر
- مدي إدراك تلك الدرجة من الاعتمادية - كل ما ذكر صحيح

هي المسار الأساسي الذي يتبعه المفاوض لتحقيق أهداف منظمته

- تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق - تقييم المركز التفاوضي النسبي - تحديد الاستراتيجيات التكتيكية البديلة

من العوامل المؤثرة على اختيار استراتيجية التفاوض؟

- الأهداف المطلوب تحقيقها
- المركز التفاوضي النسبي
- شخصية وقيم واتجاهات ومهارات طرفي التفاوض
- المفاوضات ورد الفعل المتوقع من الطرف الآخر، وغيرها.
- القيود المفروضة
- مواطن قوة ومواطن ضعف كل طرف
- مدي خطورة النتائج المترتبة
- جميع ما ذكر صحيح

تقسم استراتيجيات التفاوض إلي؟

- أ) استراتيجيات ماذا نحقق؟
- ب) استراتيجيات كيف نحقق؟
- ج) استراتيجيات متى نحقق؟
- د) جميع ما ذكر صحيح

المحاضرة الرابعة

هي الاطار العام للتحرك الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحد اتجاهاته الرئيسية و الأهداف الأساسية المطلوب تحقيقها:

- مداخل التفاوض - التعاقد - التكتيك - الاستراتيجية

هو التخطيط للتنفيذ ويركز أساسا على كيفية تنفيذ الخطط وخطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية:

- التكتيك - الاستراتيجية - مداخل المصلحة المشتركة - مدخل الصراع

استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة لمجموع الأطراف ، هي أحد أنواع:

- الاستراتيجيات المتعلقة بالنتائج المراد تحقيقها(ماذا؟)

- الاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف(متى؟)

- الاستراتيجيات المنتهجة طبقا لطابع السلوك التفاوضي(كيف؟)

- لا شئ مما ذكر أعلاه

من التكتيكات المتعلقة بالاستراتيجيات التي تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية لا غير:

- التسوية - تحويل الاعتراضات إلى إيجاب - الأمر الواقع - الكر والفر

اختيار فريق التفاوض يتصف المفاوض الماهر بعدة صفات أهمها ؟

- الذكاء وقوة الملاحظة، وحسن وسرعة التصرف - القدرة علي التعبير

- الجلد والصبر - إتقان فن الإنصات

- القدرة علي لعب مختلف الأدوار - سعة الحيلة

- إتقان لغة المفاوض الآخر - جميع ما ذكر صحيح

عدد مسؤوليات رئيس فريق التفاوض هي ؟

- 12 - 13 - 14 - 15

تمثل ترجمة عملية لسيناريو المفاوضات ، وتصور تسلسل التكتيكات المتبعة خلال مراحل التفاوض؟

(1)اختيار الفريق التفاوضي (3)تحديد أجندة التفاوض

(2) اختيار لغة التفاوض (4)تحديد مكان التفاوض

تحديد أجندة التفاوض فيما يلي؟

(١) بنود أعمال المفاوضات. (٢) ترتيب تناول بنود جداول الأعمال

(٣) مدي الارتباط أو الانفصال بين هذه البنود (4) الكل

هناك عدة بدائل لوضع أجندة التفاوض؟

- البدء بالقضايا الأساسية - البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها - تجميع القضايا المتجانسة

- جميع ما ذكر صحيح

مما يسهل حل القضايا الثانوية وتقديم تنازلات بشأنها؟

- البدء بالقضايا الأساسية - البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها - تجميع القضايا المتجانسة

تعني تأجيل المواجهة ،وذلك بحل القضايا الثانوية ،مما يشجع جو من الثقة والتعاون بين طرفي التفاوض؟

- البدء بالقضايا الأساسية - البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها - تجميع القضايا المتجانسة

المبادئ الأساسية التالية في اختيار لغة التفاوض ؟

(أ) لا تتفاوض بلغة لا تفهمها تماما (ب) لا تخجل من استيضاح عندما لا نفهم

(ج) كثيرا ما تختلف التعبيرات اللغوية علي المدلول الحرفي للكلمة (د) جميع ما ذكر صحيح

طرق وأساليب تكتيكية لكسر حدة الجمود والحذر والترقب التي تسود جلسات التفاوض

- ١ . البدء بحوار عام خارج موضوع التفاوض
- ٢ . البدء بالإشارة إلي خبر هام أو حدث معين
- ٣ . البدء بقصة مزيفة ، أو باسترجاع ذكريات سعيدة
- ٤ . البدء بطرح ملاحظات أو مبادئ عامة لا تثير اعتراض الطرف الآخر
- ٥ . البدء بتوضيح المصالح المشتركة.
- ٦ . تجسيد المزايا والمنافع التي سيحققها الطرف الآخر من التوصل إلي اتفاق
- 7- جميع ما ذكر صحيح

عدد طرق وأساليب تكتيكية لكسر حدة الجمود والحذر ؟

8-

9-

7 -

6-

المحاضرة الخامسة

سؤال امتحان

التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن ؟

- الهدف التفاوضي
- الإستراتيجية التفاوضية
- التكتيك التفاوضي
- قضية التفاوض

سؤال امتحان

يعرف التكتيك التفاوضي على أنه ؟

- التخطيط للتخطيط
- التخطيط للتنفيذ
- الأطار العام للتحرك
- الأطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي

يمكن تقسيم استراتيجيات التفاوض إلى:

- أ- استراتيجيات ماذا نحقق؟
- ب- استراتيجيات كيف نحقق؟
- ج- استراتيجيات متى نحقق؟
- د- كل ما ذكر صحيح

تهدف إلى تعظيم وتوسيع المنافع المشتركة لطرفي التفاوض.

- استراتيجية (فوز / فوز)
- استراتيجية (فوز / خسارة)

من تكتيكاتها المتبعة استراتيجية (فوز / فوز) ما يلي:

- . تشكيل مجموعات عمل لدراسة وحل نقاط الخلاف.
- . المصارحة وكشف الحقائق كاملة.
- . عقد لقاءات جانبية بين رئيسي فريق التفاوض.
- . طلب استراحة لمراجعة الموقف.
- . تحديد موعد نهائي لإنهاء التفاوض.
- . تبادل الهدايا الرمزية.
- . كل ما ذكر صحيح

تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية فقط وعدم الاهتمام بما يحققه الطرف الآخر، أو إلحاق الضرر به .

- استراتيجية (فوز / فوز)
- استراتيجية (فوز / خسارة)

من تكتيكاتها المتبعة استراتيجية (فوز / خسارة) ما يلي؟

- الخداع
- ادعاء الافتقار إلى السلطة
- الصقر والحمامة
- تحويل الاعتراض إلى إيجاب
- لماذا (طلب تبريرات)
- كل ما ذكر صحيح

استراتيجيات كيف نحقق؟ وتشمل عدة استراتيجيات متباينة منها:

- استراتيجية هجومية، استراتيجية دفاعية
- استراتيجية التدرج، استراتيجية القنص
- استراتيجية التعاون، استراتيجية المواجهة.
- استراتيجية تفادي النزاع، استراتيجية مواجهة النزاع.
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

تندرج (استراتيجية التعاون/ استراتيجية المواجهة) ضمن تصنيف الاستراتيجيات

- وفقاً للنتائج المراد تحقيقها
- طبقاً لتوقيت التصرف
- طبقاً لطابع السلوك التفاوضي
- المسمى ((استراتيجيات ماذا))

فيدرك المفاوض أن موقفه أضعف نسبياً وبالتالي يستهدف تقلل الخسائر إلى أدنى حد ممكن.

- الاستراتيجية هجومية
- الاستراتيجية دفاعية
- الاستراتيجية التدرج
- الاستراتيجية القنص

بنى على التحرك نحو الهدف خطوة خطوة إيماناً منه بأن ذلك أفضل نفسياً وعملياً لإتمام الصفقة.

- الاستراتيجية هجومية
- الاستراتيجية دفاعية
- الاستراتيجية التدرج
- الاستراتيجية القنص

ينطلق منها المفاوض في حالة عدم وجود فرص حقيقية لتحقيق أهدافه في المستقبل

- الاستراتيجية هجومية
- الاستراتيجية دفاعية
- الاستراتيجية التدرج
- الاستراتيجية القنص

يشعر فيها المفاوض أن _____ تتيج له فرصاً أفضل.

- استراتيجيات التعاون
- استراتيجية المواجهة
- استراتيجية تفادي النزاع
- استراتيجية مواجهة النزاع

هنا يسعى المفاوض إلى تجنب نفسه الوصول إلى النزاع اعتقاداً منه بأن ذلك يضر مصالحه تفاوض الإدارة مع العمال المضربين

- استراتيجيات التعاون
- استراتيجية المواجهة
- استراتيجية تفادي النزاع
- استراتيجية مواجهة النزاع

من أهم دواعي لجوء طرف مافي التفاوض لأستراتيجية تفادي النزاع؟

- رغبته بأي ثمن في عدم فشل المفاوضات
- قوة مركزه التفاوضي
- تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي
- إدراكه لميل الطرف الأخر لتفادي النزاع

عندما يكون ممثل الشركة محكوماً بهاجس ضمان تدفق الإمدادات للوفاء بالتزاماته في تفاوضه مع المورد فإن الاستراتيجية المناسبة له هي استراتيجيه ؟

- التدرج
- المواجهه
- تفادي النزاع
- الأنجاز مره واحدة
- المفاوضات يسعى أي تسخين الموقف وتأجيجه لاعتقاده أن ذلك يحسن من فرصه في التفاوض.
- استراتيجيات التعاون
- استراتيجيه المواجهه
- استراتيجيه تفادي النزاع
- استراتيجيه مواجهه النزاع

من التكتيكات المتبعة في التفاوض في هذه الاستراتيجيات ما يلي:

- المساهمة
- منتصف الطريق.
- المشاركة.
- التدرج
- إرسال مندوب
- الكل

استراتيجيات متى؟ وتقوم علي حسن اختيار الوقت المناسب؟

- لبدء الحديث أو التوقف عنه .
- للانسحاب الحقيقي أو الظاهري ..
- لظرح بدائل مضادة لمقترحات الطرف الآخر .
- للتمسك بموقف معين أو للمساومة عليه
- لطلب الاستراحة .
- كل ما ذكر صحيح

من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى هذا ما يلي:

- التسوية
- الأمر الواقع
- المفاجأة
- الانسحاب الهادئ
- الكر والفر
- الانسحاب الظاهري
- نهاية المطاف
- كل ما ذكر صحيح

يقصد بـ _____ الجو العام الذي يتم فيه التفاوض.

- المناخ التفاوضي
- المناخ الودي
- المناخ الرسمي

ومن أهم صور المناخ التفاوضي ما يلي:

- المناخ الودي للتفاوض
- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ الحيادي للتفاوض
- المناخ المتشدد
- المناخ العدواني
- كل ما ذكر صحيح

يمكن توفير المناخ الودي من خلال؟

- احترام آراء الآخرين
- تفهم وجهة نظر الآخرين
- الالتزام بأداب الحديث وأصول اللياقة.
- كل ما ذكر صحيح

وهو مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل مع استخدام الألقاب الرسمية

المناخ الودي للتفاوض - المناخ الرسمي للتفاوض - المناخ الحيادي للتفاوض

ويقصد بهذه الحالة أن يتعامل المفاوض مع الطرف الأخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمراً عادياً

- المناخ الودي للتفاوض
- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ الحيادي للتفاوض

وفي ظل هذا المناخ يعتقد كل طرف أن مصالحه متعارضة مع الطرف الأخر والمناخ هنا ليس عدوانياً ولكنه مناخ متوتر

- المناخ الحيادي للتفاوض
- المناخ المتشدد
- المناخ العدواني

من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف (متى؟) :

- التسوية
- المفاجأة
- نهاية المطاف
- جميع ما ذكر أعلاه

استراتيجيات التدرج/استراتيجيات الانجاز مرة واحدة ، هما أحد الاستراتيجيات:

- الاستراتيجيات المتعلقة بالنتائج المراد تحقيقها (ماذا؟)
- الاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف (متى؟)
- الاستراتيجيات المنتهجة طبقاً لطابع السلوك التفاوضي (كيف؟)
- لا شئ مما ذكر أعلاه

يسعى المفاوض إلى اتخاذ هذا الموقف ويكون غالبا "عدوانيا" و"متشددا" ، وذلك اعتمادا على قوة موقفه التفاوضي:

- حالة مواجهة النزاع
- استراتيجية المواجهة
- حالة الاستراتيجيات الهجومية
- حالة الاستراتيجيات الدفاعية

يسعى المفاوض إلى تبني هذا الأسلوب كخط استراتيجي في مفاوضاته، وذلك لجملة اعتبارات كأن يقدر مدى فداحة الأضرار الناجمة عن ذلك، أو بفعل ضعف موقفه أو تقديره لضعف موقفه التفاوضي:

- حالة تفادي النزاع
- استراتيجية المواجهة
- حالة الاستراتيجيات الدفاعية
- استراتيجية التعاون

أشتر بعض الوقت / الاستعانة بمحكم ، هي إحدى التكتيكات:

- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية تفادي النزاع
- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية التعاون
- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع
- التكتيكات التنفيذية للاستراتيجية الدفاعية

من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية التعاون:

- نعم...ولكن...ثم نعم
- المقايضة
- أدر خدك الأيسر ، وسجلها نقطة
- توثيق الكلام

إنتهت المحاضرة الخامسة،،

المحاضرة السادسة

المدخل المختلفة للقوة التفاوضية هي ؟

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتماديه - كل ما ذكر صحيح
- وهو تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض
- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتماديه

ويعتمد هذا المدخل على الموارد الهامة في القوة التفاوضية

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتماديه

وتشير __ إلى درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمرارها و__ ليست ثابتة وإنما هي متغيرة من موقف إلى موقف، بل وفي داخل الموقف الواحد ويمكن التأثير عليه بأسلوب موضوعي أو شخصي

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتماديه

سؤال امتحان

في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها فإن المناقشات ستكون ؟

- صراعيه - غير محددة - مركزة - غير مركزة

سؤال امتحان

عدم اتفاق الاطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها ،يجعل المناقشات الخاصة بها

- مركزة - محددة - تعاونية - صراعيه

احتمال يجي

في حالة الاتفاق على أسلوب التحديد بشأنها فإن المناقشات ستكون؟

- صراعيه - غير محددة - مركزة - غير مركزة

احتمال يجي

عدم الاتفاق على أسلوب التحديد المتفاوض بشأنها يجعل

- فإن المناقشات ستدور حول الربط بين القضايا.
- فإن المناقشات ستكون صراعية

سؤال امتحان

كلما زادت أهمية التوصل الى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام ؟

- استراتيجيات تعاونيه - استراتيجيات هجوميه - استراتيجيات الصراع - تكتيكات النزاع

سؤال امتحان

كلما كان الوقت المتاح لآتمام المفاوضات محدوداً كلما غلب على المفاوضات ؟

- الأساليب غير المباشرة - تكتيكات الصراع - تكتيكات تفادي النزاع - تكتيكات المساهمة والتدرج

سؤال امتحان

كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات ، كلما زادت فعالية تكتيكات؟

- المساهمة والتدرج - تفادي النزاع - التعاون - الصراع

هو عندما يكون ممثل الشركة محكوماً بهاجس ضمان تدفق الامدادات للوفاء بالتزاماته في تفاوضه مع المورد فإن الاستراتيجية المناسبة له هي ؟

- التدرج - المواجهه - تفادي النزاع - الإنجاز مره واحدة

المهارات النسبية للمفاوضين وهي تتمثل في اعتبارات عدة أهمها:

- توافر القدرات والخصائص الشخصية: لإجراء الحوار والنقاش والمواجهة والانسحاب...ألخ
- طبيعة شخصية المفاوض وعلاقته بشخصية المفاوض الأخر. ويعكس ذلك مدى التوافق أو التباعد بين الطرفين
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات كلما زادت فعالية تكتيكات

- المساهمة والتدرج - تفادي النزاع - الصراع - التعاون

سؤال امتحان

نوع الحاجات الذي يشكل قمه في سلم ماسلو هو حاجات ؟

- الانتماء - تحقيق الذات - التقدير والاحترام - حاجات الأمان

سؤال امتحان

كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ع) بالمقارنه بأعتماد (ع) على (س) ، كلما؟

- زادت القوة النسبية التي يتمتع بها(ع) في التفاوض
- نقصت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض
- تساوت قوة الطرفين في التفاوض
- زادت فرص نجاح التفاوض

سؤال امتحان

كلما كان الوقت محدوداً كلما كانت التكتيكات التالية أكثر فاعلية عملياً

- تحديد مواعيد نهائية
- الكشف الكامل للحقائق
- تجنب تصعيد الخلاف
- أ + ب

سؤال امتحان

عندما تكون النتائج المترتبة خطيرة على الطرفين يكون استخدام (____) هي الحل العملي

- استراتيجية الهجوم
- استراتيجية الدفاع
- استراتيجيات التعاون هي الحل العملي (نقسم البد نصفين)
- استراتيجية الانسحاب ((إنقاذ مايمكن إنقاذه))

سؤال امتحان

نوع الحاجات التي يشكلها السلم الثالثه في هرم ماسلو هي ؟

- الحاجات الفسيولوجية
- حاجات الأمان
- حاجات الأتتماء
- حاجة التقدير والأحترام

إنتهت المحاضرة السادسة،،

من استراتيجيات الوقت للتفاوض حسب الموقف التفاوضي؟

- استراتيجية توفير الوقت
- استراتيجية تحديد الوقت
- استراتيجية تضييع الوقت
- استراتيجيه توفير الوقت واستراتيجية تضييع الوقت

من استراتيجيات تضييع الوقت ؟

- طلب ايضاحات من الطرف الآخر دون مبرر حقيقي.
- طلب تأكيدات أو ضمانات معينة لأي موقف.
- التشكيك في المعلومات بحذر.
- تفريغ المناقشة بدون داع في تفاصيل وأمور جانبية.
- المناقشة غير البناءة مع التزام الحذر في ذلك.
- طلب التأجيل صراحة.
- الدخول في مناقشات جانبية
- ترتيب تلقي مكالمة أو مكالمات لقطع الحديث.
- توسيع القضايا إلى أمور عامة
- استخدام مترجم أو وسيط أو طرف ثالث
- طلب بيانات من الطرف الآخر دون حاجة حقيقية.
- توجيه أسئلة كثيرة بدون مبرر.
- طرح بدائل متطرفة
- الخروج عن الموضوع بطرق وتكتيكات غير مكشوفة.
- التمادي في مناقشة التفاصيل.
- البطء في عرض وجهات النظر.
- استئذان أحد أعضاء الفريق مؤقتا لأي سبب.
- التظاهر بعدم تذكر كل النقاط والآراء
- اطالة النقاش في أمور غير هامة.
- كل ما ذكر صحيح

من الأساليب المواجهة لإفشال تكتيك الخصم لتضييع الوقت ؟

- عدم التجاوب مع تفريعات المناقشة.
- تعمد استخدام ألفاظ وتعابير محددة
- الاجابة الموجزة على الأسئلة.
- اعادة تصنيف الموضوعات مع ربطها بتنظيم المناقشة.
- ابراز الانجاز الذي تحقق ومزايا اكمال الانجاز
- اظهار مساوئ تأخير الاتفاق.
- التهديد بوقف المفاوضات.
- عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع.
- الاعداد الجيد بالبيانات والوثائق.
- ضبط الأعصاب كشرط أساسي لمواجهة تضييع الوقت.
- تلخيص المناقشة بإيجاز وتوجيه الانتباه
- اظهار مزايا التوصل الى اتفاق لكلا الطرفين.
- طلب توفير الوقت صراحة.
- كل ما ذكر صحيح

يتم استخدام طريقة تقويم امكانيه التجاوب والمسايرة في حالة ؟

- حالة تمشي وانسجام التأجيل مع مصالحنا.
- حالة عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق.
- وهنا يحسن ابداء التجاوب الصريح لاقتراح التأجيل.
- حالة عدم وجود ضرر من التأجيل.
- حالات خاصة أخرى.
- كل ما ذكر صحيح

تحديد الوقت المتاح لإتمام المفاوضات ولو تحديدا مبدئيا قبل البدء في التفاوض له تأثير بالغ على جوانب هامة بما في ذلك اختيار:

- الاستراتيجية
- التكتيك
- أعضاء الفريق
- جميع ما ذكر أعلاه

يحسن تقسيم الوقت المتاح على القضايا الهامة بما يكفل التوازن ويراعي الأوزان النسبية لها مع الإشارة لأهمية:

- عدم الاتفاق على ذلك مع الطرف الآخر
- عدم توضيح ذلك للطرف الآخر
- الاتفاق على ذلك مع الطرف الآخر
- عدم إبلاغ ذلك للطرف الآخر

نجاح استراتيجية توفير الوقت يرتبط عادة:

- بإشعار الخصم باستعجالك النتائج
- بإعلان رغبتك في سرعة التوصل إلى اتفاق
- بعدم إعلان رغبتك في سرعة التوصل إلى اتفاق
- ليس مما ذكر أعلاه

يمكن مواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت عن طريق:

- توسيع القضايا إلى أمور عامة ورفض التحدث في نقاط محددة
- طلب تأكيدات أو ضمانات معينة لأي موقف
- تقويم امكانية التجاوب والمسايرة
- جميع ما ذكر أعلاه

الفكرة الرئيسية لهذه الفكرة هي كسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض
استراتيجيه توفير الوقت - استراتيجيه تضييع الوقت

إن هذا التوجه لاستراتيجيه تضييع الوقت يستدعي منا طرح التساؤلات الثلاثة التالية:

- لماذا نضيع الوقت؟
- كيف نضيع الوقت؟
- كيف نواجه لجوء الخصم لتضييع الوقت؟
- الكل

إن هذه الاستراتيجية إذن هي الاستراتيجية العامة المطبقة عادة والمعبرة عن اتجاهات الطبيعة البشرية؛
استراتيجيه توفير الوقت - استراتيجيه تضييع الوقت

كلما ازدادت أهمية السرعة في الوصول إلى اتفاق، كلما زادت أهمية التوفير في الوقت واتباع الاستراتيجية المحققة لذلك.
استراتيجيه توفير الوقت - استراتيجيه تضييع الوقت

إنتهت المحاضرة السابعه،،

المحاضرة الثامنة

وظائف الأسئلة في عملية التفويض:

1. جذب الانتباه
- 2- الحصول على معلومات
- 3- اعطاء معلومات
4. اختبار صحة المعلومات
- 5- لإثارة التفكير
- 6- تنشيط المناقشة
7. الوصول الى نتيجة
- 8- تغيير مجرى الحديث
- 9- كسب الوقت لإضاعة الوقت
10. لإرباك الطرف الآخر
- 11- اثاره الطرف الآخر
- 12- حصار الطرف الآخر
- 13- كل ما ذكر صحيح

الإجابة على أسئلة الخصم يمكن الاسترشاد بجملة النصائح التالية:

- تفهم مغزى السؤال قبل الاجابة
- خذ وقتك في فهم السؤال دون حرج
- اذا كنت لا ترغب في الاجابة
- فاحرص على ألا تبدو متهرباً فهذا يضعف
- يمكنك الاحتجاج بان الاجابة غير متوفرة لديك
- يمكن طلب ارجاء الاجابة في وقت لاحق
- يجب تقويم موقف السائل وبناء عليه تقرر الاجابة
- لاحظ ان السؤال المباشر يتطلب اجابة مباشرة؛
- جرب تكتيك اجابة السؤال بسؤال مضاد؛
- الغموض في الاجابة تكتيك يمكن استخدامه في المفاوضات
- كل ما ذكر صحيح

إذا حوصرت بالأسئلة فلا تهرب والبديل:

- الانسحاب الهادئ
- التنازل التكتيكي
- الاعتراف بالحقيقة
- كل ما ذكر صحيح

كل مما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا ما حوصر بالاسئلة ما عدا؟

سؤال امتحان

- الانسحاب الهادئ
- الهروب
- التنازل التكتيكي
- الاعتراف بالحقيقة

أنواع أسئلة التفاوض :

سؤال امتحان

- الاسئلة المفتوحة والاسئلة المغلقة
- الاسئلة الصريحة والاسئلة الملتوية
- الاسئلة المحددة والاسئلة الواضحة
- الاسئلة المباشرة والاسئلة الغير مباشرة

ويتعلق الأمر بذلك النوع الذي يستطيع معه المستجيب (المعني بالإجابة عن السؤال) أن يجيب من أي جهة شاء.

سؤال امتحان

- الأسئلة المفتوحة
- الأسئلة المغلقة

ما هو الأسئلة التي تضع المستجيب ضمن دائرة معينة يتعين معها الإجابة المحددة وفق اختيارات معينة ربما تضمنها السؤال بحد ذاته.

سؤال امتحان

- الأسئلة المفتوحة
- الأسئلة المغلقة

يفيد هذا النوع من الأسئلة المغلقة بالنسبة للسائل في:

- ربح الوقت والتحكم فيه.
- تحكم السائل في مسار النقاش من خلال سيطرته على الأسئلة والأجوبة وبشكل سيجعله يؤثر في النتائج.
- كل ما ذكر صحيح

من فوائد الاسئلة المغلقة في التفاوض؟

سؤال امتحان

- جعل المسؤول يتحدث في حين يضل السائل منصتاً
- الحصول على ثقة المستجيب
- الحصول على معلومات إضافية من المستجيب
- ربح الوقت والتحكم فيه

ما المرتب الذي كنت تتقاضاه في وظيفتك السابقة؟ يعتبر من الاسئلة :

- أسئلة مباشرة
- أسئلة رئيسية
- أسئلة مفتوحة
- أسئلة مغلقة

هذا الاسلوب سيفيد السائل بالوصول الى هدفه

- الاسئلة المفتوحة المفردة
- الاسئلة المغلقة المفردة
- الاسئلة المفتوحة والاسئلة المغلقة بشكل متتابع
- الاسئلة المباشرة المتكررة

الاعتراف بالحقيقة او الانسحاب الهادىء من البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا ما ؟

- إذا مارغب في عدم الإجابة
- إذا ماكان أسلوب الخصم المناورة
- حوصر بالأسئلة من الخصم
- إذا ماكان السؤال جانبي

الغموض في الإجابة على الاسئلة تكتيك يستخدم في المفاوضات

- ذات الطابع الرسمي - ذات الطابع الغير رسمي - ذات الطابع الاقليمي

كل مما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا مارغب في عدم الأجابة عدا؟

- جرب تكتيك إجابة السؤال بسؤال مضاد
- الحرص أن لاتبدو متهرباً من إجابة الخصم
- الاحتجاج بعد توفر الإجابة وتعد بتوفيرها
- الطلب بإرجاء الإجابة في وقت لاحق

ماهو المغزي (الهدف) من الاسئلة في عملية التفاوض ؟

- جذب الانتباه - الحصول على معلومات وإعطاء معلومات - اختبار صحة المعلومات - الكل

ليس من وظائف الاسئلة في عمليه التفاوض؟

- تنشيط المناقشة والوصول إلى نتيجة تغيير مجرى الحديث
- تشوية المعلومات بقصد أو بغير قصد
- كسب الوقت لأضاعة الوقت لأرباك الطرف الآخر
- إثارة الطرف الآخر حصار الطرف الآخر

إنتهت المحاضرة الثامنة،،

المحاضرة التاسعة

الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايد هي

- الاتجاه الأول الاستشارة - الاتجاه الثاني الوساطة - الاتجاه الثالث (التحكيم) - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

لجوء المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا التفاوض ، هو تعبير عن خيار

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

سؤال امتحان بصيغة أخرى

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا فإنه يستهدف ؟

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

عندما يكون الموقف التفاوضي ذا طبيعة خاصة تحتاج لقدرات ومهارات لا تتوفر لدى أطراف التفاوض المعنية.

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

سؤال امتحان

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

- الاستشارة - التحكيم - إلزام أحد الطرفين برأية - إلزام كلا الطرفين برأيه

سؤال امتحان

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

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

سؤال امتحان

يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتواصل لحل ملزم لهما إلى ؟

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

يقصد به لجوء أطراف التفاوض إلى جهة محايدة لدراسة وتقييم الموقف واتخاذ القرار العادل

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

مواصفات المستشار من أهم شروط نجاحه؟

- الخبرة الكافية.
- تمتعه بالوقت والاستعداد الكامل للإدلاء
- جميع ما ذكر صحيح
- الحياد وعدم التحيز.
- التكلفة الأقل مقارنة بالوفورات المتحققة

خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى ويقوم بذلك من خلال:

- إيضاح بدائل عدم التوصل إلى اتفاق.
- تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن - كل ما ذكر صحيح
- تقييم خصائص كل الأطراف المتفاوضة واتجاهاتها.

تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع وذلك بتحديد؟

- الفروق ونواحي الاختلاف.
- الوفورات الممكنة للحجم والعدد.
- المصالح المشتركة للطرفين.
- كل ما ذكر صحيح .

نطاق مهام المستشار ودوره تشتمل على؟

- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
- تقييم البدائل المختلفة وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف - خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى
- كل ما ذكر صحيح
- تحديد الصور التعاقدية المناسبة

إنتهت المحاضرة التاسعة،،

المحاضرة العاشرة

تتجلى هذه الأهمية بشكل خاص في حالات:

- تصاعد النزاع واحتدامه
- توتر العلاقات
- في أعقاب الهزائم
- في حالة تعادل الاعتمادية (تعادل قوة تأثير كل طرف على آخر
- كل ما ذكر صحيح

يقوم الوسطاء بأدوار متعددة تشمل الآتي:

- تسهيل عمليات التفاوض
- الاسراع في إتمام الصفقات وإبرام العقود
- تضيق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة
- اقتراح أساليب للتوصل إلى اتفاق
- المساعدة في تطبيق الاتفاقات.
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

الدور الاساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو ؟

- اتخاذ القرار الملزم لجميع الاطراف
- تضيق فجوة الخلاف بين الاطراف المتنازعه
- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
- حسم النزاع ما بين الطرفين

ضمن هذا الإطار يجب التمييز بين ثلاثة متغيرات أساسية تتحكم في العلاقة بين الأفراد والمنظمات، وهي:

- التبعية
- قوة التاثر
- قوة العلاقة
- جميع ما ذكر صحيح

يقصد بها أن طرفاً ما يراعي مدى إمكانية التأثير على الأطراف الأخرى إذا أراد تحقيق أهدافه.

- التبعية
- قوة التاثر أو الاعتماديه
- قوة العلاقة

تتوقف شدة العلاقة ومدى موثوقيتها بين طرفين على:

- حجم التعامل أو التبادل بينهما.
- معدل التعامل أو التفاعل أو الاتصال بينهما.
- ارتباط لمصالح/المصير عموماً.
- كل ما ذكر صحيح

خصائص الوسيط الفعال؟

- الصبر والمثابرة
- الوجه غير المعبر عن ردود فعله
- التحلي بقدر من الدهاء
- طيبة النفس
- إثبات العدالة والحياد التام
- المعرفة والخبرة بعمليات التفاوض الجماعية والنزاعات
- القدرة على التحليل للمواقف
- الثقة بالنفس والقدرة على فرض الاحترام
- القدرة على التأثير والاقناع
- جميع ما ذكر صحيح

هو أحد أشكال صور فض النزاع التي يلجأ إليها الأطراف لفض النزاع أثناء عملية التفاوض

- مفهوم التحكيم
- مفهوم المساومة
- التحكيم والمساومه معاً

سؤال امتحان

يتمثل الدور الاساسي للمحكم في عملية التفاوض في ؟

- قيادة المناقشه
- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
- تقديم الاقتراحات للمتفاوضين
- حسم النزاع ما بين الطرفين

سؤال امتحان

تعبر المساومه عن ؟

- موازين قوى متكافئة بين الأطراف المتفاوضه
- علاقات تبادلبيه بين الاطراف
- علاقات قائمة على الأخذ والعطاء بين الأطراف المعنيه
- موازين قوى غير متكافئه للأطراف المتفاوضة

سؤال امتحان

تتميز المساومة عن التفاوض بكون؟

- موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين
- طبيعه علاقته فيها تبادلبيه بين الطرفين
- طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين
- طبيعة علاقته فيها قائمة على الأخذ والعطاء بين الطرفين

سؤال امتحان

يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلال موازين القوى بين المتفاوضين إلى مفهوم؟

- الوساطة - المساومة - التحكيم - التفاوض

سؤال امتحان

العقود التي بموجبها يكون بمقدور كل طرف مناقشة شروط العقد والتفاوض بشأنها تسمى عقود؟

- المساومة - الأذعان - التفويض - الاحتمال

من حيث موازين القوى التفاوض تعتبر؟

- متكافئه - غير متكافئه

من حيث موازين القوى المساومه تعتبر؟

- متكافئه - غير متكافئه

مهمة

من حيث طبيعته العلاقة للتفاوض تعتبر؟

- تبادليه قائمه على الاخذ والعطاء - أساسها الأخذ فقط

مهمة

من حيث طبيعته العلاقة للمساومه تعتبر؟

- تبادليه قائمه على الاخذ والعطاء - أساسها الأخذ فقط

تستمد الاستراتيجية الإدارية مبادئها من مصدرين علميين هما

- الاستراتيجية العسكرية ونظرية المباريات كما يؤكد الدكتور السيد عليوة (مهارات التفاوض)

- مباريات المجموع المتغير

يتعزز هذا الاتجاه أكثر ضمن مباريات الاستراتيجية في نظرية المباريات، سواء فيما يعرف بـ:

- مباريات المجموع الثابت - مباريات المجموع المتغير - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفريه) ضمن نظريه المباريات على وجود حالة؟

- من الصراع المطلق بين الطرفين

- من التعاون المطلق بين الطرفين

- تجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بين الطرفين

- من التعاون والتنافس بين الطرفين

سؤال امتحان

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

- الصراع المطلق بين الطرفين

- التعاون المطلق بين الطرفين

- المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين

- التعاون والتنافس بين الطرفين

سؤال امتحان

يعد التفاوض؟

- أحد العناصر الأساسية للمساومه

- جزءاً لا يتجزأ من المساومه

- مناقضاً لعملية المساومه

- أشمل من المساومه

إنتهت المحاضرة العاشرة،،

المحاضرة الحادية عشر

هي قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعه والدقه ، هي تعبير عن
سؤال امتحان
- استراتيجيه التفاوض - مهارة التفاوض - سياسه التفاوض - موقف التفاوض

تتمثل المهارة في ؟
سؤال امتحان
- القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعه والدقه .
- القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتماداً على قوة الموقف التفاوضي
- القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتماداً على ضعف الجسم
- الخطط والطرق التي توضع للوصول إلى هدف معين

المهارات المتصله بمدى القرارات التفاوضيه والمعرفيه المكتسبه ، هي تعبير عن مهارات التفاوض؟
سؤال امتحان
-الذاتيه - الموضوعيه - الشخصيه - الفطريه

تنقسم المهارات التفاوضية إلى قسمين كلاهما يركز على المعرفة، هما:
- المهارات الموضوعية. - المهارات الشخصية. - كل ماسبق صحيح

تشمل هذه المهارات الموضوعية للتفاوض؟
- القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية
- المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - المعرفة العامة - جميع ما ذكر صحيح

من المهارات الموضوعية للتفاوض ؟
سؤال امتحان
- سرعه البديهة والفظنه - القدرة على التحليل
- الإدراك الكامل والمتكامل - إجادة فن الاستماع

يجب أن تتوفر لدى المفاوض المعرفة المناسبة التي تمكنه من حساب حجم التكلفة ومقدار العائد الخاص بكل عنصر
- القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية

هي من أهم المعارف التي يجب أن يسعى لاكتسابه بشكل مستمر؟
سؤال امتحان
- القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية

هي من أكثر المعارف أهمية، حيث يجب إتقانها للتفاوض؟
سؤال امتحان
- القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية

من أهم أدوات ___ بحيث تشمل مثلاً الأسعار والانتاج والنتاج القومي؟
- المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - المعرفة العامة - جميع ما ذكر غير صحيح

تتعلق بالجوانب الفطرية التي ولد بها المفاوض والاستعداد الفطري وعوامل الوراثة التي يصعب إجادها؟
- المهارات الشخصية - المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - ليس مما ذكر

قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض؟
- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية
- قدرات وسمات شخصية - كل ما ذكر صحيح

كالقدرة اللغوية والحسابية والقدرة على التذكر والقدرة على الاستقراء.
سؤال امتحان
- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

كالقدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض.
سؤال امتحان
- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

كحركة اليدين أثناء التفاوض، والقدرة على الموازنة بين الإدراك البصري والأداء الحركي، والقدرة على ضبط حركات الجسم عموماً، وضبط التوتر والانفعال.

- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

كالاختلال والقوة وحدة البصر وحسن الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء عملية التفاوض.

- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

جسمية وفعلية واجتماعية وخلقية ومزاجية.

- قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية - قدرات وسمات شخصية

يعد هذا العنصر من أهم مهارات رجل التفاوض؟

- اليقظة الدائمة والمستمرة - خبرة المتفاوض

سؤال امتحان

ليس من القدرات التي يجب ان يتمتع بها المتفاوض؟

- قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية - قدرات وسمات شخصية - قدرات ديناميكية

سؤال امتحان

تمثل المهارة في القدرة على القيام بعمل ما على أساس:

- الفهم والإدراك - السرعة والاستجابة
- الفهم والسرعة والدقة - الفهم والتطوير والإنجاز

إنتهت المحاضرة الحادية عشر،،

المحاضرة الثانية عشر

مجالات التفاوض الدولي هي ؟

- المفاوضات السياسية والعسكرية
- المفاوضات الاقتصادية
- المفاوضات في الثقافة والعلمي والتربوي . - الكل

المفاوضات في التعاملات الاقتصادية وتشمل صوراً متعددة من أهمها:

- مفاوضات تأسيس فروع في دول أخرى للشركة الأم
- مفاوضات للترخيص بمزاولة نشاط معين
- مفاوضات المشروعات المشتركة
- مفاوضات التمويل بالقروض والمعونات
- كل ما ذكر صحيح

مفاوضات للترخيص بمزاولة نشاط معين تندرج تحت المفاوضات:

- المفاوضات السياسية والعسكرية
- المفاوضات الاقتصادية
- المفاوضات في المجال الثقافي والعلمي والتربوي
- المفاوضات البيئية

أهم مميزات المفاوضات الدولية عن المحلية:

- التعامل عبر عبور الحدود
- حاجز الخوف بين الطرفين أكثر قوة، بالتالي ينعكس على حاجز الثقة
- حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة
- آثار التفاوض تتجاوز الموقف التفاوضي.
- كون أصحاب المصلحة غير الأشخاص المفاوضين
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

من مميزات المفاوضات الدولية عن المحليه أن ؟

- أصحاب المصلحة هم عادة الأشخاص المفاوضين
- آثار التفاوض لاتتجاوز الموقف التفاوضي
- حاجز الخوف بين الطرفين يكون أقل قوة وحدة
- حاجز الثقة بين الطرفين يكون كبيراً

سد فجوة الثقة يمكنها تحقيق ذلك من خلال:

مهمه سنأتي
فقرة بالامتحان

- الصراحة والوضوح والبعد عن أساليب المراوغة المكشوفة
- إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة
- تكوين علاقات شخصية دون مبالغة مثيرة للشك
- إعلان الأهداف والمواقف أنه لكل مقام مقال، مع عدم كشف الأوراق دفعة واحدة
- الترويج لفكرة التعاقد لا للنفس
- تقديم أعضاء الفريق وذكر خبراتهم السابقة
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان عالفقرة السابقة

يتطلب سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية ؟

- الترويج للنفس بدل الترويج لفكرة التعاقد
- البعد عن الوضوح
- الاعتماد الاساليب الغامضه
- البعد عن أساليب المراوغة المكشوفه

سؤال امتحان عالفقرة السابقة

مما ينصح به في المفاوضات الدولية ؟

- تفويم وتوجيه ثقافه الطرف الأخر
- الترويج لنفس المتعاقد بدلاً من الترويج لفكرة التعاقد
- إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة
- البعد عن تكوين علاقات شخصيه مع الطرف الاخر

سؤال امتحان

سد فجوة الثقة ، إدراك وتأكيد الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع و إدراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية السائدة هي من

- مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات المحلية
- مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات بين المنظمات
- مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات الدولية
- مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات السياسية

إنتهت المحاضرة الثانية عشر،،

المحاضرة الثالثة عشر

هو اتفاق طرفين على إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضائه؟

- العقد - التفاوض - الأجرانيه - الموضوعيه

من الناحية _____ فإنه ينظر العقد على أنه الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول إلى اتفاق ملزم

- العقديه - التفاوضيه - الأجرانيه - الموضوعيه

المفاوضات تتضمن الجواب ؟

- الاجرانيه - الموضوعيه - كل ما ذكر صحيح

الجواب الاجرائية وتشمل؟

- طريقة صياغة الاتفاق
- صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده
- كل ما ذكر صحيح
- مكان تحرير وكتابة العقد
- أسلوب كتابة العقد
- وقت إعداد العقد
- لغة تحرير وكتابة العقد

سؤال امتحان

من الجوانب الإجرائية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض؟

- مكان تحرير وكتابه العقد
- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغته الاتفاق
- وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- إصغاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الامر

سؤال امتحان

من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي

- أسلوب كتابه العقد - المنهجية - الدقة في تحديد معاني المصطلحات - المقومات في عملية التنفيذ

الجوانب الموضوعية تشمل ؟

- المنهجية - المقومات في عملية التنفيذ - وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- يجب الإضافة والحذف للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر
- الدقة - المشاركة - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

من الجوانب الموضوعية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي ؟

- مكان تحرير وكتابه العقد - وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- لغة تحرير وكتابه العقد - وقت إعداد العقد

سؤال امتحان

يتمثل احد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في

- المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد
- وقت إعداد العقد
- لغة تحرير وكتابه العقد
- طريقه صياغته الاتفاق

بحيث تشتمل على الأسلوب الذي سيتم بموجبه تنفيذ بنود العقد من قبل كل طرف؟

- المنهجية - المقومات في عملية التنفيذ - وضوح مصطلحات وعبارات العقد

معنى كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد، ومدى ملاءمته لتسهيل عمليات تنفيذ الالتزامات؟

- الدقة - المشاركة - المنهجية

أركان العقد؟

- اتفاق مكتوب
- العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ
- كل ما ذكر صحيح
- وجود قواعد قانون تحكم العقد
- موضوع العقد ذاته
- الملاحق الخاصة بالعقد

يعتمد ذلك على وجود نص مكتوب مصدق عليه من الفنيين والمختصين

- اتفاق مكتوب - أطراف العقد - وجود قواعد قانون تحكم العقد - موضوع العقد ذاته

يتكون النص في العقد من:

- المقدمة
- موضوع العقد
- النظام الخاص بحل الخلافات والقانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد.
- كل ما ذكر صحيح

ما يسمى بالديباجة ويذكر فيها الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد بالإضافة إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم.

- المقدمة - موضوع العقد

تشمل ديباجة العقد علي؟ سؤال امتحان

- الحقوق التي يخولها العقد - الالتزامات التي يرتبها العقد
- الاسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد - النظام الخاص بحل الخلافات

يشمل الالتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها، ويجب هنا عرض كافة المصطلحات التي سيعتمد عليها النص

- المقدمة - موضوع العقد

يجب أن تتوفر فيهم شروط الأهلية، وأن يكونوا بعيدين عن الإكراه أو التدليس، فيجب توفر عنصر الرضا.

-اتفاق مكتوب - أطراف العقد - وجود قواعد قانون تحكم العقد - موضوع العقد ذاته

وهي عملية شكلية وموضوعية في آن واحد، فهي شكل من أشكال استكمال الرضا،

العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق الخاصة بالعقد

هنا يستلزم احتواء العقد شروط صلاحية للعقد مقترنة بمدة ينص عليها، بحيث إذا لم ينص عليها يعتبر ساري المفعول لذا يجب تحديد تاريخ التوقيع.

العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق الخاصة بالعقد

تعتبر جزءاً مكملًا للعقد، ويلجأ إليها لكون التفاصيل التي تحملها تؤثر على سياق موضوع العقد ووحدته العضوية.

- العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق الخاصة بالعقد

من أهم تلك الملاحق الخاصة بالعقد ما يلي:

- إحصائية - إجرائية - تشريعية - وثائقية - تاريخية - كل ما ذكر صحيح

تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد ، الملاحق سؤال امتحان

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

بحيث تتضمن الاجراءات الواجب القيام بها في حال تنفيذ الالتزامات والتعهدات.

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد بالملاحق؟ سؤال امتحان

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

ملاحق العقد المتضمنه لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف هي؟ سؤال امتحان

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

تسمى ملاحق العقد المتضمنه ملخصات لاتفاقيات ومعاهدات سابقه ، الملاحق سؤال امتحان

- الإحصائية - الإجرائية - التاريخيه - الوثائقية

عندما يتم التوقيع بالاحرف الاولى على العقد فان ذلك يعني ان التوقيع سؤال امتحان

- أصبح ملزماً لجميع الأطراف - هو مجرد اعتماد نصوص العقد

- أصبح ساري المفعول - أصبح نهائياً

مراجعته سريعه عالمحاضرة الثالثه عشر

أحد أهم صور التصرف المنشئة للاتفاق:

- القدرات التفاوضية للمفاوض
- العقد
- الاعتمادية
- درجة الثقة بين المتفاوضين

تنشأ قضايا وموضوعات تفاوضية جديدة أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض، وتتجلى العلاقة من خلال أن المفاوضات هذه تتضمن جوانب:

- تعاقدية - إجرائية
- ضمنية - موضوعية
- عامة - خاصة
- إجرائية - موضوعية

طريقة صياغة الاتفاق / مكان تحرير وكتابة العقد / وقت إعداد العقد ، تدخل من ضمن الجوانب:

- العامة
- الخاصة
- الاجرائية
- الموضوعية

يتم الحرص على أسلوب يشمل جميع الجوانب والاركان ويرضي جميع الأطراف ، وينقصد به :

- طريقة صياغة الاتفاق
- لغة تحرير وكتابة العقد
- صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده
- أسلوب كتابة العقد

المنهجية / الدقة / المشاركة / المقومات في عملية التنفيذ ، هي من الجوانب :

- العامة
- الخاصة
- الاجرائية
- الموضوعية

هي تحديد معنى كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد، ومدى ملاءمته لتسهيل عمليات تنفيذ الالتزامات مقابل الحقوق :

- وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- الدقة
- المنهجية
- المقومات في عملية التنفيذ

يتكون النص في العقد من :

- الديباجة
- موضوع العقد
- النظام الخاص بحل الخلافات القانونية
- جميع ما ذكر أعلاه

من أهم الملاحق الخاصة بالعقد :

- إحصائية
- العقوبة والشرط الجزائي
- الوقائية
- جميع ما ذكر أعلاه

إنتهت المحاضرة الثالثه عشر،،

المحاضرة الرابعه عشر مقالبه اللي مهتم يرجع يفتح المحاضرة ..