المحاضرة الأولى

1- الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير المفاوضات هي :

a. عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض
b. تمهيد إلى التفاوض
c. لا يعد نوع من التفاوض
d. تكافؤ الحقوق والواجبات

2- عندما يعتبر الموقف حركي قائم بين طرفين أو اكثر :

a. تمهيد للتفاوض
b. لا يعتبر من التفاوض
c. نوع من التفاوض
d. ضبط شكل ومضمون الصفقة

3- تعتبر الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل من :

a. الأركان الأساسية للتفاوض
b. العلم الكافي والفن الكافي لانجاح عملية التفاوض
c. السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصم

4- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع :

a. مدخل عملية التفاوض
b. مدخل للمراوغة ومنهج التمحور
c. شكل من إشكال الوساطة
d. شكل من إشكال المساومة

5- من المبادي العامة للتفاوض :

a. مبدأ التكافل و مبدأ المساومة
b. الاستمرارية و مبدأ التكافل
c. مبدأ التوقيت الزمني ومبدأ الاستمرارية
d. مبدآ المساواة ومبدأ التكافؤ

6- الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في أولها :

a. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة
b. وجود طرفين على الأقل
c. الحاجة الملحة لدى الطرفين
d. الرغبة في التفاوض والوصول الى حل

7- دخول طرف أخر بين إطراف النزاع بهدف مساعدة المتفاوضين :

a. التحكيم
b. الوساطة
c. تعارض المصالح
d. التحكيم والوساطة

8- من خلال معرفتك بالمبادي العامة التي تحكم عملية التفاوض . كم عددها:

a. ستة
b. سبعة
c. تسعة
d. عشرة

المحاضرة الثانية

1- من محددات النجاح في التفاوض :

a. التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
b. التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
c. التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
d. الرقابة الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي

2- من مقومات عملية التفاوض :

a. الرغبة المشتركة
b. تدريب المفاوضين
c. القوة المدركة
d. القوة الموضوعية

3- يعتبر تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها من :

a. الإعداد الجيد للتفاوض
b. تحديد الإستراتيجية المستخدمة
c. تجنب تدريب المرؤوسين
d. تجنب تدريب المفاوضين

4- القوة التي يتخيلها الآخرون عني هي قوة :

a. قوة مدركة
b. قوة موضوعية
c. قوة موضوعية اكبر من القوة المدركة
d. قوة موضوعية متساوية مع القوة المدركة

5- عندما ينجح المدير أو البائع كفوض ينبغي :

a. ان يكون متقنا لمهامه داخل الشركة
b. ان يكون مطلعا على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة
c. ان يكون متأكد من الاتفاق على الأساسيات والفهم المشترك مع الآخرين
d. عدم اختيار المداخل المناسبة للتفاوض

المحاضرة الثالثة

1- من القيود الغير مباشرة على العملية التفاوضية هي :

a. القيود البشرية
b. القيود الزمنية
c. القيود الإستراتيجية
d. القيود المالية

2- من مراحل القضايا التفاوضية :

a. تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا
b. تقييم المركز التفاوضي النسبي
c. عدم تحديد الافتراضات التفاوضية
d. لا يمكن معالجتها منفصلة او مرتبطة

3- يهدف تقييم المركز التفاوضي النسبي الى :

a. وضع الأهداف التفاوضية ا فقط
b. تحديد استراتيجيات وتكتيكات فقط
c. الحد من المفاجآت فقط
d. وضع الأهداف التفاوضية و تحديد استراتيجيات وتكتيكات والحد من المفاجآت

4- يعتبر نطاق الخدمات مابعد البيع من :

a. قضايا واسعة النطاق
b. قضايا محدودة النطاق
c. التعاون بينهما
d. إعمال التركيب وتدريب والصيانة

5- درجة الاعتمادية هي في الأصل :

a. تحديد القوة النسبية للمفاوضين
b. تحديد درجة الموثوقية بينهما
c. تحديد التعاونية بينهما
d. تحديد الندية بينهما

المحاضرة الرابعة

1- عند مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي فنحن بصدد :

a. اختيار الفريق التفاوض
b. توفير مناخ الرسمي للتفاوض توفير المناخ الحيادي للتفاوض
c. وضع أجندة للتفاوض

2- من بدائل لوضع أجندة التفاوض البدء بالقضايا الثانوية وهذا :

a. يعني تأجيل المواجهة
b. يسهل حل القضايا الثانوية
c. تجميع القضايا الثانوية
d. اختيار لغة التفاوض

المحاضرة الخامسة

3- يسعى المفاوض إلى اتخاذ موقف عدواني متشدد من خلال :

a. الإستراتيجية الهجومية دفاعية
b. إستراتيجية التدرج
c. إستراتيجية القنص
d. إستراتيجية المواجهة

4- من المبادئ التي تؤدي الى تحسين المناخ التفاوضي :

a. عد التسرع في الرد على آراء المفاوض الأخر
b. إعطاء الطرف الأخر بعض الوقت ليعرض موقفة
c. عدم إعطاء الطرف الأخر مجالا حتى لا يفسد التفاوض
d. عد إعطاء الطرف الأخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض

5- من التكتيكات المتبعة للانسحاب الظاهري وهو :

a. نهاية المطاف
b. مزيج من التسويق والخداع
c. إنقاذ ما يمكن انقاذة
d. الكر والفر

6- من التكتيكات المتبعة في إستراتيجية (فوز / خسارة) :

a. الصقر والحمامة
b. تبادل الهدايا الرمزية
c. التعاون بين الطرفين
d. تحديد موعد نهائي الإنهاء الموقف

المحاضرة السادسة

1- تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية :

a. كعمل تكتيكي
b. كناتج
c. كإمكانية وطاقة
d. كرمز

2- القوة التفاوضية في توجيه سلوك المفاوضين هي :

a. المفتاح الرئيسي
b. ناتج التفاوض
c. مدخل التعليل
d. رغبات كل منهما

3- درجة ..... ليست ثابتة ويمكن التأثر علية بأسلوب موضوعي أو شخصي :

a. الاعتمادية
b. السيطرة
c. التعليل
d. التركيز

المحاضرة السابعة

1- العلاقة بين إستراتيجية الوقت للتفاوض :

a. عكسية
b. وهمية
c. طردية
d. حيادية

المحاضرة الثامنة

1- من الاسترشاد في الإجابة على أسئلة الخصم :

a. تفهم السؤال قبل الإجابة
b. عدم تعاونك والهروب من الإجابة
c. عدم تقويم موقف السائل
d. الرد بسرعة على السؤال تفادي الحرج

2- لكي يربح المفاوض الوقت والتحكم فية فعلية ان يسال :

a. أسئلة مفتوحة
b. أسئلة تعاونية
c. أسئلة مغلقة
d. أسئلة متبادلة

المحاضرة التاسعة

3- من اهم شروط نجاح المستشار :

a. الحياد وعد التحيز
b. التكلفة المرتفعة
c. الخبر القليلة
d. تقديم دور مشابه لدور القاضي

4- من الأساليب التي يلجا إليها المستشار :

a. خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخري من الخصم
b. ضبط شكل ومضمون المشكلة
c. التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع
d. معاونة إطراف التفاوض

المحاضرة العاشرة

1- من الأدوار الوسيط انه :

a. يساعد غي تطبيق الاتفاقات
b. يمثل دور المحكم ويحسم النزاع
c. يجمع كافة الأدلة والمستندات الموصلة لحقيقة النزاع
d. لا يسمح لطرف القوي بالطغيان على الطرف الأخر

2- يكون طرف النزاع غير مكافئة في موازين القوة عند :

a. المساومة
b. التفاوض
c. الواقع العملي
d. درجة الموثوقيه بينهما

المحاضرة الحادي عشر

1- تنقسم المهارات التفاوضية الى قسمين هما :

a. المهارات الموضوعية والمهارات الشخصية
b. المهارات القانونية والماهرات الموضوعية
c. المهارات العامة و المهارات الشخصية

المحاضرة الثانية عشر

1- من صور المفاوضات في التعاملات الاقتصادية :

a. مفاوضات تأسيس فروع في دول أخري للشركة الأم
b. مفاوضات حول المستوى الأنسب للمفاوضين
c. مفاوضات حول اللغة ومدلولاتها
d. مفاوضات حول الثقافة والقيم الاجتماعية

المحاضرة الثالثة

1- ينظر للعقد على انه الثمرة من من الناحية :

a. التفاوضية
b. التعاونية
c. الضرورية
d. التعاونية والضرورية

2- من خلال معرفتك باركان العقد . كم عددها :

a. سبعة
b. ثمانية
c. تسعة
d. عشرة

أسال الله ان ينفع هذا العمل إخواني وحواتي ويجعله خالص لوجهك الكريم

أخوكم / ابوجاســــــــم