

١- قدرة المشتري ع النجاح كمفاوض تتوقف على

أ - اطلاعه على كافة البيانات

ب- المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض

ج- مقتنعا بموضوع التفاوض

د- اتقانه للمهام الموكله اليه

٢- المفاوض المحنك يعرض اهداف وهميه ثم يتنازل عنها اثناء المفاوضات لذلك ينصح؟

أ - دائما يجعل اهداف المفاوضات ليست موضع النقاش

ب- دائما يجعل اهداف المفاوضات موضع نقاش

ج- دائما يجعل اهداف المفاوضات علنيه

د- دائما يجعل اهداف المفاوضات سريه

٣- ينبغي على المفاوضين الاستعداد الناجح والسليم للتفاوض من خلال ؟

أ - عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضيه

ب- تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضيه

ج- تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضيه

د- عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضيه

٤- على طاولة المفاوضات تحدد القضية محل النزاع من خلال اربعة امور هي ؟

أ - تحديد نطاقها اتساعا او ضيقا ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وافتراضاتها

ب- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وافتراضاتها

ج- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وتقويم الاداء

د- تحديد نطاقها اتساعا او ضيقا ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وتقويم الاداء

٥- يكتفي طرفي التفاوض استعدادا للتفاوض بتجهيز البيانات والمعلومات

أ - والوثائق للمنظمه

ب- عن الطرف الاخر

ج- والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته

د- والوثائق عن المنظمه والطرف الاخر

٦- الموارد المتاحة ودرجة الاعتماديه على بعضهما ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما ؟

أ - قوة المركز التفاوضي للمنظمه

ب- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الاقوى

ج- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الاضعف

د- قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

٧- بناء فرق التفاوض في المنظمات يقوم على اساس تقارب وتمائل؟

أ - المستوى الاداري

ب- المستوى الوظيفي

ج- افراد الفريق

د- المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

٨- يمكننا استنتاج استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعه من خلال

أ - تشكيل فريق التفاوض

ب- قرائتنا لاجندة التفاوض

ج- مقابله الفريق التفاوضي

د- قراءه السيره الذاتيه للمفاوضين

٩- المناخ الودي للتفاوض ويوفر البيئه المناسبه؟

أ - لان يربح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض

ب- لان ينال الطرف الضعيف حقوقه في الصفقه

ج- لتحقيق الاهداف المشتركة للطرفين

د- لعدم تدخل أي طرف ثالث بينهم

١٠- عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر الامكان

أ – يحسن من مناخ التفاوض

ب- يفقد التفاوض معناه

ج- يفسد مناخ التفاوض

د- يجعل مناخ التفاوض سلبياً

١١- منح الطرف الاخر الفرصه الكامله ليعرض موقفه

فان ذلك يعمل على ؟

أ – افساد المناخ التفاوضي

ب- تحسين المناخ التفاوضي

ج- جعل المناخ التفاوضي سلبياً

د- يعطل من اجراءات التفاوض

١٢- استراتيجيه تضييع الوقت استراتيجيه معتبره

فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر

أ – بديلاً واحد لمواجهتها

ب- بديلين لمواجهتها

ج- ثلاث بدائل لمواجهتها

د- اربع بدائل لمواجهتها

١٣- عندما يكون الشخص حلقة وصل بين طرفي التفاوض

يطلق عليه

أ- ناصح

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

١٤- عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي

النزاع يطلق عليه

أ- سمسار

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

١٥- عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع بين

طرفي التفاوض يطلق عليه

أ- مستشار

ب- وسيط

ج- محكم

د-سمسار

١٦-مدخل التعليل يقوم على تقدير المفاوض لقوة الخصم
بنائى على الاثر الذي يحدثه

أ - سلوك الخصم على سلوك المفاوض

ب- اعتماد الخصم على المفاوض

ج- سيطره الخصم على المفاوض

د- مبادرة الخصم بالسيطره على المفاوض

١٧- يترك طرفي النزاع التفاوض ويلجئون الى المساومه
عندما تكون موازين القوه للطرفين

أ - متكافئه

ب- غير متكافئه

ج- متساويه

د- غير هامه في النزاع

١٨- عندما يكون الصراع مطلق بين طرفي النزاع ومكسب
احدهما خساره للاخر تسمى

أ - مباريات المجموع الثابت

ب- مباريات المجموع المتغير

ج- مباريات التعادل

د- المباريات السلبيه

١٩- تصنف مهارة القدره على التحليل لمشكلة التفاوض على انها ضمن

أ – المهارات المكتسبه للمفاوض

ب- المهارات المهنيه للمفاوض

ج- المهارات الشخصي للمفاوض

د- المهارات الموضوعيه للمفاوض

٢٠- النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما سيجعل المناقشات بينهما

أ – مركزه

ب- غير مركزه

ج-صراعيه

د-وديه

٢١- من عوامل الجذب في التفاوض

أ – اتقان اسلوب الضغط بالترهيب والترغيب

ب- اتقان اسلوب الضغط بالالاحاح والتكرار

ج- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاحاح والتكرار او

بالترهيب والترغيب

د- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاحاح والتكرار او بالترهيب والترغيب والاهمال

٢٢- عندما تكون المفاوضات بين منضمتين دولييتين فان

أ - حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب- حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج- حاجز الثقة ينمو ويكبر

د- حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم

٢٣- تكون المناقشات تعاونيه بين طرفي التفاوض في حاله ان

أ - تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئه والنقابه تحدد نواتج قابله للتجزئه

ب- تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئه والنقابه تحدد نواتج غير قابله لتجزئه

ج- تحدد الاداره نواتج غير قابله لتجزئه والنقابه تحدد نواتج قابله لتجزئه

د- تحدد الاداره نواتج غير قابله لتجزئه والنقابه نواتج غير قابله لتجزئه

٢٤- المام صاحب صلاحيات اعداد العقد واعتماده بالنواحي القانونيه يضمن

أ - كافة المستحقات الماليه

ب- استيفاء العقد كافة الشروط

ج- ضمان حق المجتمع

د- عدم تعثر الوصول الى الاتفاق

٢٥- خيار واحد من الخيارات التاليه لايقع ضمن الجوانب الاجرائيه في صياغة العقد

أ - طريقة صياغة الاتفاق

ب- مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق

ج- مكان تحرير وكتابة العقد

د- وقت اعداد العقد

٢٦- القيود غير مباشره على العمليه التفاوضيه

هي القيود

أ - الماليه

ب- الاستراتيجيه

ج- الاقصاديه

د- الاجتماعيه

٢٧- المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي التفاوضي

يتعاملا على ان

أ - اتمام الصفقة سينتهي بطريقه رسميه

ب- يتعاوننا على اتمام الصفقه وديا

ج- امر اتمام الصفقه امر عاديا

د- اتمام الصفقه يمثل حياة او موت لهما

٢٨- لاستيفاء الجوانب الموضوعيه فالعقد ينبغي

أ - ضبط المصطلحات الفنيه

ب- ضبط المصطلحات الماليه

ج- ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد

د- ضبط المصطلحات القانونيه

٢٩- تكتيكات استراتيجيات متى نحقق ؟ متعدده منها

أ - الانسحاب الحقيقي

ب- الانسحاب عندما لايفهم بعضهم بعض

ج- الانسحاب المبكر

د- الانسحاب الظاهري

٣٠- من الاركاب الاساسيه للعقد

أ - ان تكون بنوده متسقه مع النظام السياسي

ب- ان تكون بنوده متسقه مع حاله الاقصاديه

ج- ان تكون بنوده متسقه مع الجوانب القانونيه

د- ان تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الاخلاقي

والعادات والسلوك العام للمجتمع

٣١- جلوس الطرفين على طاولة المفاوضات يعني في علم التفاوض

أ - الرغبة في تبادل الاراء

ب- الرغبة في التشاور في القضايا النزاعيه

ج- الرغبة في حسم القضايا النزاعيه بينهم

د- الرغبة في ايصال رسائل لفضيه بين الطرفين

٣٢- النزاع والمصالح المشتركة في انهائه هما اساسا

أ - عملية تبادل الاراء

ب- عملية الحوار

ج- عملية التشاور

د- عملية التفاوض

٣٣- يلتقط المفاوضات السلوك الانساني لخصمه قبل واثناء عملية التفاوض

أ - ليحدد البداية المناسبة في عملية التفاوض

ب- ليحدد نوع الحوار المجدي مع الخصم

ج- ليحدد نمط شخصية الخصم

د- يحدد الاستراتيجيه المناسبه ليكسبه بها

٣٤- تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلا منا

أ- نوع من التفاوض

ب- تمهيد الى التفاوض

ج- ضبط شكل ومضمون الصفقه فقط

د- لا يعد نوع من التفاوض

٣٥- تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كورة قدم مع لاعب اجنبي

أ- قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبتة لنادي

ب- شكل من اشكال التفاوض

ج- لا يعد نوع من التفاوض

د- تمهيد لتفاوض

٣٦- يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت قواهم الى ابرام هدنه بينهم وتصنف اجرائتها

أ- بانها شكل من اشكال التفاوض

ب- تمهيد لتفاوض

ج- جس نبض بين الطرفين

د- لا يعد شكلا من اشكال التفاوض

٣٧- قناعة الطرفين ورغبتهما في اتمام التفاوض

- أ - امرين لاعلاقه لهما بالركنين الاساسيين لتفاوض
ب- امرين يفضل وجودهما مع الركنين الاساسيين في التفاوض

ج- امرين لازمين ليتمما الركنين الاساسيين في التفاوض

- د- امرين لايفضل وجودهما مع الركنين الاساسيين لتفاوض

٣٨- على المفاوض ان يتحصن قبل الدخول في عملية التفاوض بالمعرفة الكافية في

أ - الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم

- ب- فنون التحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدث
ج- فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم
د- الفنون الازمه لانجاح عملية التفاوض

٣٩- يختلف هدف التفاوض عن هدف المساومه حيث ان التفاوض

- أ - يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد اما المساومه لتحقيق النصر لطرفين

ب- يهدف لتحقيق النصر لطرفين اما المساومه تحقيق النصر لطرف واحد

- ج- يهدف لانجاز الصفقه اما المساومه التمهيد لصفقه

د- يهدف لتمهيد لصفقه اما المساومه تهدف لانجاز الصفقه

٤٠- تختلف قوة المفاوضين عن قوة المساومين حيث ان

أ – المساومه تكون قوة طرفين متكافئه وعند التفاوض تكون غير متكافئه

ب- التفاوض تكون قوة الطرفين متكافئه وعند المساومه وعند المساومه تكون غير متكافئه

ج التفاوض والمساومه لابد ان تتساوى القوى بين الطرفين

د- المساومه والتفاوض تقارب القوى امر حتمي لانجاز الصفقه

٤١- تختلف حالة الاخذ والعطاء بين طرفي التفاوض في

أ – التفاوض تقوم على الاخذ فقط وفي حالة المساومه على الاخذ والعطاء

ب- التفاوض تقوم على الحيطة والحذر وفي حالة المساومه على المجازفه

ج- التفاوض تقوم على الاخذ والعطاء وفي حالة المساومه على الاخذ فقط

د- التفاوض تقوم على المجازفه وفي حالة المساومه تقوم على الحيطة والحذر

٤٢- يعرف على انه احد الاشكال القانونيه لفض النزاع ويطلق عليه مصطلح

أ - المسومه

ب- التحكيم

ج- جهة الاختصاص

د- الوساطه

٤٣- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع يعتبران من
المدخل الاساسيه لعملية

أ - التفاوض

ب- الوساطه

ج- التحكيم

د- المساومه

٤٤- يقوم منهج الصراع في ادارة التعاقد والتفاوض على

أ - تعاون اطراف التفاوض

ب- تكافؤ المراكز التفاوضيه

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

د- تنازع اطراف التفاوض

٤٥- تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني

اتباعهما منهج

أ - الصراع

ب- المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

د- الاستسلام للأمر الواقع

٤٦- مبدأ الالتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني

أ – التزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب- التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ج- التزام كل طرف بعلاقة جيدة مع الطرف الآخر

د- التزام كل طرف إنهاء الصفقة على أي حال كانت

٤٧- مبادئ التفاوض متعددة أبرزها

أ – مبدأ التكافل ومبدأ المساواة ومبدأ المصلحة

ب- مبدأ الاستمراريه ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحة

ج- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمراريه ومبدأ المصلحة

د- مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحة

٤٨- مبدأ التوقيت الزمني كأحد مبادئ التفاوض يعني

أ – التقيد بجدول زمني حسب القضية المتنازع عليها

ب- التقيد بجدول زمني حسب الوقت المتاح للطرفين

ج- التقيد بجدول زمني حسب رغبة احد الطرفين

د- التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

٤٩- يعتبر التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي من المؤشرات التي تدل على

أ - الاستعداد الجيد لتفاوض

ب- استعداد كل طرف ان يتنازل لطرف الاخر

ج- استعداد كل طرف ان يجهز على الاخر

د- استعداد كلا الطرفين ان يرضي بعضهم بعضا

٥٠- القوه المدركه التي يخلقها المفاوض في ذهنه عن الطرف الاخر هي

أ - القوه الموضوعيه لطرف الاخر

ب- القوه التي يتخيلها ويبنيها نتيجة لمعلومات وصلاته عن خصمه

ج- القوه التي يصدرها الخصم له

د- القوه الحقيقيه التي يتمتع بها الخصم