

1- 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

2- 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

3- 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

4- 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

5- 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

6- 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

7- بناء فرق التفاوض في المنظمات يقوم على اساس

تقارب وتماثل؟

أ – المستوى الاداري

ب- المستوى الوظيفي

ج- افراد الفريق

د- المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

8- 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

9- 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 المشتركه للطرفين

د- لعدم تدخل أي طرف ثالث بينهم

10- 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

11-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

12- استراتيجيه تضييع الوقت استراتيجيه معتبره

فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر

أ – بديلاً واحد لمواجهتها

ب- بديلين لمواجهتها

ج- ثلاث بدائل لمواجهتها

د- اربع بدائل لمواجهتها

13- عندما يكون الشخص حلقة وصل بين طرفي التفاوض

يطلق عليه

أ – ناصح

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

14- عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي

النزاع يطلق عليه

أ – سمسار

ب- محكم

ج- مستشار

د- وسيط

15- عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع بين

طرفي التفاوض يطلق عليه

أ – مستشار

ب- وسيط

ج- محكم

د-سمسار

**16-مدخل التعليل يقوم على تقدير المفاوض لقوة الخصم
بنائاً 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

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

أ – متكافئه

ب- غير متكافئه

ج- متساويه

د- غير هامه في النزاع

**18- عندما يكون الصراع مطلق بين طرفي النزاع ومكسب
احدهما خساره لالاخر تسمى**

أ – مباريات المجموع الثابت

ب- مباريات المجموع المتغير

ج- مباريات التعادل

د- المماريات السلبية

19- تصنف مهارة القدره على التحليل لمشكلة التفاوض

على انها ضمن

أ – المهارات المكتسبه للمفاوض

ب- المهارات المهنية للمفاوض

ج- المهارات الشخصي للمفاوض

د- المهارات الموضوعيه للمفاوض

20- النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما سيجعل

المناقشات بينهما

أ – مركزه

ب- غير مركزه

ج- صراعيه

د- وديه

21- 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

22- عندما تكون المفاوضات بين منضمتين دوليتين فان

أ – حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب- حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج- حاجز الثقة ينمو ويكبر

د- حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم

23- 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

24- 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

**25- 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

26- القيود غير مباشره على العمليه التفاوضيه

هي القيود

أ – الماليه

ب- الاستراتيجيه

ج- الاقصاديه

د- الاجتماعيه

**27- المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي التفاوضي
يتعاملوا على ان**

أ – اتمام الصفقة سينتهي بطريقة رسميه

ب- يتعاوننا على اتمام الصفقة وديا

ج- امر اتمام الصفقة امر عاديا

د- اتمام الصفقة يمثل حياة او موت لهما

28- 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

29- تكتيكات استراتيجيات متى نحقق ؟ متعده منها

أ – الانسحاب الحقيقي

ب- الانسحاب عندما لايفهم بعضهم بعض

ج- الانسحاب المبكر

د- الانسحاب الظاهري

30- من الاركان الاساسيه للعقد

أ – ان تكون بنوده متسقه مع النظام السياسي

ب- ان تكون بنوده متسقه مع حاله الاقتصاديه

ج- ان تكون بنوده متسقه مع الجوانب القانونيه

د- ان تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الاخلاقي

والعادات والسلوك العام للمجتمع

31- 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

32- النزاع والمصالح المشتركة في انهائه هما اساسا

أ – عملية تبادل الاراء

ب- عملية الحوار

ج- عملية التشاور

د- عملية التفاوض

33- يلتقط المفاوض 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

34- 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

35- تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كرة قدم مع لاعب اجنبي

أ – قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبته لنادي

ب- شكل من اشكال التفاوض

ج- لا يعد نوع من التفاوض

د- تمهيد لتفاوض

36- 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

37- 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

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

أ – الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم

ب- فنون التفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث

ج- فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم

د- الفنون الازمه لانجاح عملية التفاوض

39- 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 لتحقيق النصر لطرف واحد

ج- يهدف لانجاز الصفقه اما المساومه التمهيد لصفقه

د- يهدف لتمهيد لصفقه اما المساومه تهدف لانجاز الصفقه

40- 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

41- تختلف حالة الاخذ والعطاء بين طرفي التفاوض في

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

ب- التفاوض تقوم على الحيطه 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 الحيطه والحذر

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

أ - المسومه

ب- التحكيم

ج- جهة الاختصاص

د- الوساظه

**43- منهج المصالح المشتركه ومنهج الصراع يعتبر من
المدخل الاساسيه لعملية**

أ - التفاوض

ب- الوساظه

ج- التحكيم

د- المساومه

44- يقوم منهج الصراع في ادارة التعاقد والتفاوض على

أ - تعاون اطراف التفاوض

ب- تكافؤ المراكز التفاوضيه

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

د- تنازع اطراف التفاوض

45- تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني

اتباعهما منهج

أ - الصراع

ب- المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

د- الاستسلام للأمر الواقع

46- مبدأ الالتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني

أ – التزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب- التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ج- التزام كل طرف بعلاقه جيده مع الطرف الآخر

د- التزام كل طرف انهاء الصفقه على أي حالا كانت

47- مبادئ التفاوض متعددة ابرزها

أ – مبدأ التكافل ومبدأ المساواه ومبدأ المصلحه

ب- مبدأ الاستمراريه ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحه

ج- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمراريه ومبدأ المصلحه

د- مبدأ المساواه ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحه

48- مبدأ التوقيت الزمني كأحد مبادئ التفاوض يعني

أ – التقيد بجدول زمني حسب القضييه المتنازع عليها

ب- التقيد بجدول زمني حسب الوقت المتاح لطرفين

ج- التقيد بجدول زمني حسب رغبة احد الطرفين

د- التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

**49- 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

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

أ – القوه الموضوعيه لطرف الاخر

ب- القوه التي يتخيلها ويبنيها نتيجه لمعلومات وصلته عن
خصمه

ج- القوه التي يصدرها الخصم له

د- القوه الحقيقه التي يتمتع بها الخصم