

س1- ضع علامة ٤ أمام الإجابة الصحيحة: 3ن

1- يتم اللجوء للوساطة في العملية التفاوضية عند إصرار أطراف التفاوض على مواقفهم: صحيح خطأ	الحل الوسط في التفاوض يعني تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الكبرى: صحيح..... خطأ
3- السياسة المضادة لسياسة الاختراق في التفاوض هي: سياسة التعميق سياسة الجدار الحديدي	2- تستخدم الأسئلة المحددة في التفاوض بهدف الحصول على: معلومات تفصيلية ٤ معلومات عامة.....
6- من الصفات الشخصية للمفاوض المحترف: ضبط الانفعالات..... فن السؤال التواضع.....	4- لا تعتبر من العوامل التي تحدد المنهج التفاوضي: طبيعة القضايا التنازعية المرحلة العمرية للمفاوض..... الوقت المتاح للتفاوض.....

ج2- من مبادئ التفاوض: 4ن

- مبدأ الالتزام: حيث يجب أن يلتزم كل طرف بالعمل على تحقيق الأهداف أو المنافع الخاصة بالجهة التي يمثلها ، وبتنفيذ ما يتم التوصل إليه من اتفاقيات مع الطرف الآخر بعد التفاوض وفي المواعيد المحددة.
- مبدأ القدرة الذاتية: مدى قدرة المفاوض على فهم الخصم وتفهمه لطبيعة السلوك الإنساني ومقدرته على القيادة والحوار والإقناع والإستماع.

ج3- استراتيجية التدمير الذاتي: 2ن تستخدم هذه الاستراتيجية بتكوين متاهة تستنفذ جهد ومال ووقت الطرف

الأخر واستخدم أداة التفاوض الذي كاداة فعالة لتدميره ذاتيا عن طريق افقاده مؤيديه وتحويل مصادر القوة الى ضعف، واثارة الخلافات لديه بينه وبين فريقه التفاوضي، وفي نفس الوقت جعله متردد في قراراته.

- الاستراتيجية الابتكارية: 2ن تستخدمها الشركة لبناء علاقة وطيدة بينها وبين الجمهور ومحاولة اكساب جمهور لمنتجاتها من خلال الاهتمام بتنشيط المبيعات بطريقة تميزه عن منافسيه، على سبيل المثال قيام شركة لاننتاج احذية الاطفال بانتاج احذية تضيئ عند السير و طرح كميات هائلة منها خلال شهر رمضان

س4- من أنواع التفاوض (التفاوض التجاري) والذي يأخذ عدة صور تحدث عنها بإيجاز. 5ن

المفاوضات التسويقية (على السعر-الترويج-التوزيع-التوريد-الشراء-النقل-ابرام المناقصات والمزايدات)

-المفاوضات المالية والاستثمارية(الإقراض-الإقتراض-الاستثمار الأجنبي المباشر-المفاوضات بشأن أسعار الفائدة...)

-المفاوضات البيئية (المفاوضات مع شركات التصدير والأستيراد-المفاوضات حول شروط التأمين والنقل...).

-التفاوض التجاري الدولي (المفاوضات التجارية للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية- المفاوضات مع للبنك الدولي وصندوق النقد...)-

التفاوض مع العملاء (حول السعر-التعبئة والتغليف-النقل والتخزين-الكمية -طرق السداد.....)

-التفاوض مع الموردين (حول الحصول على الاحتياجات اللازمة في عمليات النتاج من مواد ومعدات...)

-التفاوض مع المؤسسات المالية: (بنوك شركات التأمين) --التفاوض مع الأجهزة الحكومية(مديرية الضرائب-الجمارك).

س5- صنع التفاوض في بيئة أجنبية تتدخل فيه العديد من العوامل: 8ن

-الثقافة(العادات والتقاليد-اللغة-الديانات والمعتقدات)- البعد المكاني والزمني-فهم لغة الجسد...مع الشرح.