الاجابة النموذجية للامتحان للسداسي الثاني مقياس : تقنيات التفاوض التجاري الدولي السنة الثالثة تجارة دولية

ج1- ضع علامةے أمام الإجابة الصحيحة:2ن

1- استراتيجية الغزو المنظم تعني استخدام التفاوض التدريجي خطوة بخطوة : صحيح.ے خطأ.....	2- استراتيجية الاستنزاف من استراتيجيات التعاون : صحيح ..... خطأ ے
3- السياسة المضادة لسياسة التطوير التفاوضي هي: سياسة المراوغة..... سياسة التجميد.ے	4- السياسة المضادة لسياسة احداث التوتر التفاوضي هي: سياسة الاسترخاءے سياسة الدفاع.....

ج2- الفرق بين: 6ن

1-**التفاوض المحلي والتفاوض الدولي**: الصفقة العالمية هي مجرد توسيع للأعمال المحلية، ولكن صنع الصفقات العالمية تشكله وتتدخل فيه العديد من القوى (الإختلافات الثقافية-العوامل البيئية الدولية-اختلاف القوانين والظروف السياسية اختلاف القوانين والأنظمة الإقتصادية.....)

2- التفاوض والمساومة: التفاوض: هو عملية ديناميكية يراد بها حل ما بين الطرفين المتنازعين من مشكلات خلافية مشتركة،فهي عملية عقلية تقوم على احترام متبادل بين الطرفين يخرج منها الطرفان راضيان، في حين **المساومة** هي عملية نفعية بحتة يسعى فيها كل طرف لتحقيق مكاسب تكون على حساب الطرف الآخر.

3-الأطراف المباشرة وغير المباشرة في التفاوض:

الأطراف المباشرة: وهي الأطراف التي تجلس فعلا إلى مائدة المفاوضات وتباشر عملية التفاوض .

الأطراف غير مباشرة: وهي الأطراف التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض .

ج3- شرح الاستراتيجيات التالية: 3ن

- **استراتيجية المواجهة**: وهي الاستراتيجيات التي تطبقها المؤسسة من اجل التصدي للمنافسين الذين يعتمدون اشاعات للاعتداء على الشركة التي تواجهها، حيث تقوم الشركة بالترويج لمنتجاتها لنفي مثل هذه الاشاعات.
- **الاستراتيجية التحصين**: تستخدمها الشركة للاحتفاظ بزبئنها من خلال تقديم خدمات مثل توصيل المنتجات للمنازل .

ج4- خصائص ومواصفات المفاوض المحترف:4ن

أولا: صفات شخصية **ثانيا: مهارات العلاقات**

1-التواضع 2-الصبر والاصرار 1-فن الاستماع 2-فن السؤال 3-فن الصمت

3-الابداع 4- الحزم 5-الحذر 4-ضبط الانفعالات 5- كسب الصفقات للمدى الطويل

ثالثا: مهارات إدارة التفاوض 1-الإستعداد والتخطيط للتفاوض 2-دراسة الطرف الآخر 3-التحول من المواقف إلى المصالح

3-التحول من المواجهة إلى التعاون بين الطرفين المتفاوضين5- كل تفاوض وله خصوصيته (حسب البيئة- الثقافة)

ج5- شروط النجاح في التفاوض: 5ن

- الإعداد الجيد للتفاوض- الإستراتيجية المستخدمة- الاستخدام الأمثل للزمان والمكان- توظيف الأسئلة لخدمة التفاوض الفعال. الإستشارة والوساطة والتحكيم-التعرف على خصائص المفاوض ومهاراته-تحديد العلاقة بين الأطراف التفاوضية.

- العناية بصياغة الإتفاقيات والعقود.- الإلتزام بمبادئ التفاوض الفعال.