الإجابة النموذجية لامتحان السداسي الثاني: مقياس : التفاوض التجاري السنة الثالثة تسويق

الجواب الأول: 6ن اشرح المصطلحات التالية:

- التفاوض : عملية حوار بين اطراف متنازعة المصالح بهدف الاتفاق
- المساومة:الربح على حساب الطرف الاخر
- المواقف: ماجئنا لأجله في المفاوضات والإجابة على سؤال ماذا نريد؟؟أما المصالح: ماذا سنفعل والغجابة على سؤال لماذا نريد؟؟
- الوساطة: طرف محايد في التفاوض دوره اقناع المتفاوض بالعودة لطاولة المفاوضات.
- zone of possible agrement:ZOPA لتي تشير إلى النطاق الذي يقع بين الحدود الدنيا المقبولة من قبل كل طرف.
- the best alternative to negotiation agreement: BATNA يُعتبر البديل الأمثل في المفاوضات
-

الجواب الثاني: 5ن ضع علامةے أمام الإجابة الصحيحة:

1- الحل الوسط في التفاوض يعني تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الكبرى: صحيح..... خطأ.ے	2- يتم اللجوء للوساطة في العملية التفاوضية عند إصرار أطراف التفاوض على مواقفهم :صحيح ..... خطأ.ے
3- تستخدم الأسئلة المحددة في التفاوض بهدف الحصول على : معلومات تفصيلية..ے. معلومات عامة.....	4- السياسة المضادة لسياسة الاختراق في التفاوض هي: سياسة التعميق ..... سياسة الجدار الحديدي..ے
5- لا تعتبرمن العوامل التي تحدد المنهج التفاوضي : طبيعة القضايا التنازعية ..... المرحلة العمرية للمفاوض..... الوقت المتاح للتفاوض.ے	6-من الصفات الشخصية للمفاوض المحترف: ضبط الانفعالات..... فن السؤال ..... التواضع..ے
7- ستراتيجية الغزو المنظم تعني استخدام التفاوض التدريجي خطوة بخطوة : صحيح.ے. خطأ.....	8- استراتيجية الاستنزاف من استراتيجيات التعاون : صحيح ..... خطأ.ے
9- السياسة المضادة لسياسة التطوير التفاوضي هي: سياسة المراوغة..... سياسة التجميدے	10-السياسة المضادة لسياسة احداث التوتر التفاوضي هي: سياسة الاسترخاء.ے سياسة الدفاع.....

الجواب الثالث: 3 ن اشرح الاستراتيجيات التالية:

- استراتيجية التدمير الذاتي: تستخدم هذه الاستراتيجية بتكوين متاهة تستنفذ جهد ومال ووقت الطرف الأخرواستخدام أدوات التفاوض الذكي كاأدتات 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: 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 لانتاج احذية الاطفال بانتاج احذية تضيئ عند السيروطرح كميات هائلة منها خلال شهر رمضان

- استراتيجية المواجهة: : يؤمن المفاوض بأن هذة الأستراتيجية تتيح فرصا افضل للحصول على مكاسب. تلك الاستراتيجية التي تعتمدها الشركة للتصدي للشركات المنافسة ومواجهة الاشاعات التي تطلقها على الشركة من خلال توشيح الموقف لجمهورها بمختلف الوسائل الترويجية.

الجواب الرابع: 2ن من مبادئ التفاوض:

- مبدأ الإلتزام: 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 و الإقناع والإستماع.

السؤال الخامس: 4ن يمر التفاوض بعدة مراحل وخطوات وضحها من خلال النموذج الرباعي للتفاوض: