

س1- ضع علامة ٤ أمام الإجابة الصحيحة: 4ن

1- استراتيجية الدحر تعني استخدام التفاوض التدريجي خطوة بخطوة : صحيح ٤ خطأ.....	2- استراتيجية الاستفزاز هي نفسها إستراتيجية الإستنزاف : صحيح ..... خطأ ٤
3- السياسة المضادة لسياسة التطوير التفاوضي هي: سياسة المراوغة..... سياسة التجميد ٤	4- السياسة المضادة لسياسة أحداث التوتر التفاوضي هي: سياسة الدفاع..... سياسة الإسترخاء ٤
5- استراتيجية المواجهة تستخدمها الشركة من أجل زيادة حصصها ال سوقية: صحيح..... خطأ ٤	6- إستراتيجية التحصين تستخدمها الشركة للإحتفاظ بعملائها الحاليين صحيح..... خطأ ٤
7- السياسة المضادة لسياسة التجميد هي سياسة التوسيع صحيح..... خطأ ٤	8- السياسة المضادة لسياسة التضييق هي سياسة المراوغة صحيح..... خطأ ٤

س2- اشرح المفاهيم التالية: 4ن

المفاوض المحترف: هو المفاوض الذي يمتلك كل صفات ومهارات التفاوض الفعال : صفات شخصية ( الصبر-الابداع-الحذر....)مهارات العلاقات (فن السؤال-فن الاستماع...)-مهارات إدارة التفاوض ( الاستعداد والتخطيط-دراسة الطرف الآخر...)-إدارة عمليات التفاوض.

مبدأ القدرة الذاتية : مدى قدرة المفاوض على فهم الخصم وتفهمه لطبيعة السلوك الإنساني ومقدرته على القيادة والحوار والإقناع والاستماع.

- الموقف التفاوضي: يعد التفاوض موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثيرا وتأثرا. والتفاوض أيضا هو موقف مرن يتطلب قد ارت هائلة للتكيف السريع والمستمر والمواءمة مع كافة المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية القدرة التفاوضية: هي القدرة على التأثير في الطرف الآخر من خلال اكتساب مهارات التفاوض الفعال .

س3- متى يمكن أن نحكم على المفاوضات أنها فاشلة: 1ن  
في حالة نهاية التفاوض بدون اتفاق مع عدم وجود بديل تفاوضي خارج التفاوض.

س4- ماهي طرق إدارة الصراع في التفاوض الدولي (بعد فشل المفاوضات) 2ن  
الوساطة-التحكيم-القضاء الدولي

س5- ماهي مهارات المفاوض المحترف: 4ن

-التواضع-الصبر والإصرار-الإبداع: ويحتاج إلى وقت وصفاء ذهني 4-الحزم ( أن لا يكون متردد) -الحذر

-اتقان فن الاستماع--فن السؤال-فن الصمت--الحرص على كسب الصفقات للمدى الطويل وليس القصير-5-ضبط الانفعالات...

س6- أذكر المراحل التي تمر بها العملية التفاوضية: 5ن

- 1-تحديد موضوع التفاوض التجاري والهدف العام .2-تحديد هدف كل فريق من فرق المفاوضات التجارية .
- 3-تحديد الأطراف المتفاوضة وممثلهم .4-دراسة وتقييم العلاقة بين الأطراف المتفاوضة (ود وتفاهم أم نزاع وصراع-)
- 5 جمع البيانات المتعلقة بموضوع التفاوض التجاري، المفاوض ذاته، المفاوض الآخر، بيئة المفاوضات التجارية .
- 6تحليل ودراسة البيانات . 7-تحديد مكان التفاوض التجاري 8-عداد البرنامج الزمني للتفاوض التجاري ( تاريخ وتوقيت التفاوض 9-وضع خطة التفاوض التجاري ( تحديد الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية .)
- 10-تدريب فريق التفاوض التجاري ( حول سيناريوهات التفاوض .) ( البدء في المفاوضات التجارية .
- 11-تقييم جلسات التفاوض 12- اعداد مسودة مبدئية للقرار النهائي13- .الاستعانة بطرف ثالث ( مستشار، وسيط، محكم) اختتام المفاوضات التجارية.