



أسئلة المراجعة لمقرر إدارة التفاوض

س ١- يعد ميدان التفاوض من أهم الميادين العلمية في عصرنا الحالي.
أ- صح
ب- خطأ

س ٢- عناصر التفاوض:
أ- طرف أول فقط.

ب- طرف أول، طرف ثاني، قضية (مصلحة-طلب)
ج- (مصلحة، طلب، تحكيم)

س ٣- يُعد المخرج الأفضل لمعالجة الموقف التفاوضي والوصول إلى حل للمشكلة.

أ- التسوية ب- الوساطة ج- التفاوض

س ٤- أفضل أسلوب للحوار هو:
أ- احترام الطرف الآخر

ب- حسن المقصد

ج- الحكمة والمجادلة التي هي أحسن

س ٥- يهدف التفاوض إلى تضييق شقة الخلاف بين المتفاوضين:

أ- صح ب- خطأ

س ٦- أصبح للتفاوض اليوم حاجة:

أ- لا معنى لها ب- أكثر إلحاحاً ج- غير ملحة

س ٧- يعرف المأزق:

أن يأبي الطرفين بالاستمرار اتجاه نحو الاتفاق.

أ- صح ب- خطأ

س ٨- يقوم التفاوض [تفاوض ربح / ربح] على مبدأ:

أ- أنا أفوز وأنت لا تفوز ج- لا أحد يفوز

ب- أنا أفوز وأنت تفوز د- الإكراه.

س ٩- يتطلب الإعداد للمفاوضات إلى:

أ- ٦ خطوات ب- ٥ خطوات ج- ٣ خطوات

س ١٠- تعني المساومة:

أ- إعطاء تنازلات بلا مقابل ج- إعطاء تنازلات مقابل مكاسب

ب- أخذ مكاسب د- تقديم تنازلات

س ١١- يعتبر منهج المساومة مقارنة بمنح الجهد المشترك:

أ- ناجحاً ب- أفضل ج- أصعب د- أسهل

س ١٢- عادة ما يبدأ المفاوضات الهروب:

أ- بمحاولة الضغط على طرف آخر

ب- يبدأ بتقليص الاختلافات

ج- يبدأ بالاختلافات المتضاربة

د- العضوية المشتركة

س ١٣- نظرية ماسلو "في الحاجات" منها:

أ- تحقيق الذات ج- الحاجات الفسيولوجية

ب- الحاجات المركز والمكانة د- جميع ما ذكر

س ١٤- ينبغي أن لا يزيد حجم الفريق التفاوضي عن:

أ- ٧ أشخاص ج- ٤ أشخاص

ب- ٥ أشخاص د- ٣ أشخاص

س ١٥- من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض:

أ- التشاؤم ج- لا تفكر قبل أن تتكلم

ب- كن هادئاً د- التردد

س ١٦- تعني الثقة بالنفس:

أ- استخدام التهديد وأساليب الضغط

ب- جمع البيانات وتنظيمها

ج- التعرف على حاجات الخصم

د- تقديم تنازلات مدروسة بدون انتظار مقابل

س ١٧- تنتهي عملية التفاوض ب:

أ- اتفاق ج- موقف تفاوضي

ب- تنفيذ الاتفاق د- تشخيص القضية التفاوضية

س ١٨- من خصائص التفاوض:

أ- أنه علاقة إجبارية

ب- أنه عملية طويلة غالباً ما تنتهي بطريق مسدود

ج- عملية تبادلية ووجود قضية

د- التنازل في غالب المواقف التفاوضية

س ١٩- التفاوض الدبلوماسي:

أ- يكون بين السلطة الحاكمة والأجهزة التنفيذية

ب- غاية مقصودة في التقاط الأنفاس وإقامة حالة استرخاء

ج- يهدف إلى إقامة وتنظيم العلاقات بين الدول

د- غرضه تسريع عمليات الشراء والبيع وتبادل السلع

س ٢٠- الحل الوسط في العملية التفاوضية:

أ- تنازل كل من الطرفين عن بعض أهدافهم الصغرى وذلك من أجل ضمان تحقيق الأهداف الكبرى

ب- إقامة العلاقات بين الدول

ج- قوة أحد الأطراف التي تسمح له بفرض الحل

د- ينشأ عندما يأبي كل من الطرفين في الاستمرار في الاتجاه نحو الاتفاق

س ٢١- أحد عناصر العملية التفاوضية:

أ- فض النزاعات ج- الأطراف التفاوضية

ب- تأجيل القضية د- التفاوض العسكري

س ٢٢- من المبادئ التي تتعلق بالمفاوض نفسه:

أ- ضرورة أن يروج لنفسه

ب- تفهم حاجات الطرف الآخر والتعامل معه بمصدر قوة

ج- إرسال من ينوب عنه قدر الإمكان

د- اليقظة والحذر الشديد

س ٢٣- عند اختيار المفاوض يفضل أن يكون ضد:

أ- قليل الثقة في نفسه وقليل الطموح

ب- حسن الاستماع وقليل الطموح

ج- واثق من نفسه قليل الطموح

د- واثق من نفسه وحسن الاستماع

س ٢٤- يتولى الموجه دور:

أ- الوساطة بين الاطراف

ب- المناقشة ج- تحليل التفاعلات والمناقشات

د- تحليل التفاعلات

س٢٥- من أسباب التوتر الممكنة في الجلسات التفاوضية:

- أ- البيئة الداخلية
ب- المفاوض الخصم
ج- المفاوض
د- المفاوض والمفاوض الخصم

س٢٦- تصلح طريقة المقايضة للنقاط:

- أ- كبيرة الأهمية
ب- قليلة الأهمية
ج- الجديدة
د- لا شيء مما ذكر

س٢٧- تحييط بعملية التفاوض:

- أ- المحفزات
ب- القيود
ج- المحفزات والقيود
د- التردد

س٢٨- يعاني الوكيل كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم تنازلات:

- أ- صح
ب- خطأ

س٢٩- ارتكز الأسلوب التفاوضي في الاسلام على:

- أ- الترهيب
ب- الاقناع
ج- التهديد
د- الثبات

س٣٠- من مهام الفريق التفاوضي:

- أ- تعريف القضية التفاوضية
ب- وضع الحلول البديلة
ج- تحديد الهدف
د- جميع ما ذكر

س٣١- إذا لم يمتلك أحد أطراف التفاوض قوة فعلية، فهو يتبنى منهج:

- أ- التخفي
ب- المساومة
ج- الجهد المشترك

س٣٢- استعمال المفاوض الصمت أمام:

- أ- هجوم غير مبرر
ب- هجوم غير مبرر والاقترحات معقولة
ج- هجوم غير مبرر والاقترحات غير معقولة

س٣٣- من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوض:

- أ- تأجيل مناقشة القضايا الأساسية
ب- البدء بالقضايا الأساسية
ج- تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة
د- لا يجب أن يركز المفاوض على أخطاء الخصم عند عدم موافقته على ملاحظة إيجابية قام بطرحها:

أ- صح
ب- خطأ

س٣٥- أكرم النبي ﷺ بالعمرة ليعلم الناس انه خرج للبيت زائر دون سلاح وذلك في العام:

- أ- الرابع
ب- الخامس
ج- السادس
د- السابع

س٣٦- قال الرسول ﷺ عن المفاوض بديل بن ورقاء الخزرجي أنه رجل:

- أ- عاقل
ب- غادر
ج- من قوم يتألهون

س٣٧- قال النبي ﷺ عن المفاوض مكرز بن حفص (أنه رجل غادر). يستفاد من الموقف التفاوضي:

- أ- عدم التفاوض
ب- المفاوض يعرف خصمه جيداً
ج- الحذر الشديد

س٣٨- أرسلت قريش الحلس بن علقمة مفاوضاً للنبي وكان سيد الأحابيش قل النبي ﷺ قال عنه: (أن هذا من قوم يتألهون)

يتألهون: أي يتعبدون

- أ- صح
ب- خطأ

س٣٩- أرسلت قريش سهيل بن عمرو فقال النبي ﷺ: لما راه هذا سهيل، سهل أمركم. نستفيد من الموقف:

- أ- المفاوض متفائل
ب- لا علاقة له بتفاوض

س٤٠- أرسل النبي ﷺ لقريش مفاوضاً خراش بن أمية الخزاعي وكانت هناك محاولات لقتله إذا حاول الطرف الآخر

إفساد التفاوض:

- أ- يعاقب بالمثل
ب- ليس من الحكمة ان تنجر إليه
ج- جميع ما ذكر

س٤١- أراد النبي ﷺ أن يرسل عمر بن الخطاب مفاوضاً لقريش فاقترح عمر إرسال عثمان بديل عنه.

أ- لأن عثمان أكبر سناً

ب- لمكانة عثمان بن عفان كونه محبوب عند قريش

س٤٢- قالت قريش لعثمان حين وصل وتحدث معها: إن شئت أن تطوف بالحرم فطف.

أ- لكسب القضية

ب- محاولة من الخصم في تقديم منافع شخصية للمفاوض (رشوة)

س٤٣- أرسلت قريش ٤٠ رجل لمناوشة الصحابة، فقبضوا عليهم الصحابة ولكن الرسول ﷺ عفى عنهم وهذا يدل على:

أ- الثبات على المبدأ والإصرار على هدف التفاوض

ب- ضعف الموقف

س٤٤- ليس من عوامل المنهج التفاوضي:

أ- طبيعة القضايا المتنازع عليها

ب- العلاقة بين الاطراف التفاوضية

ج- نماذج شخصية أطراف التفاوض

د- الرسائل المزدوجة

س٤٥- منهج الجهد المشترك: أن يقوم على التقاء الظاهر والغير ظاهر ويظهر الأسلوب التعاوني.

أ- صح
ب- خطأ

س٤٦- يبدأ المفاوض الماهر من الأرضية المشتركة قبل أن يحاولوا تقليص الاختلافات.

أ- النقاش

ب- عدد الجلسات

ج- يساعد على تحمل الضغوط التي ستأتي

س٤٧- المفاوضون ومواجهة الاختلافات:

أ- الأرضية المشتركة
ب- تقليص الاختلافات الصغرى
ج- الاختلافات الكبرى
د- جميع ما ذكر

س٤٨- نظرية ماسلو في الحاجات:

أ- الحاجات الفسيولوجية
ب- حاجات الأمان
ج- الحاجات الاجتماعية
د- حاجات المركز والمكانة
هـ- تحقيق الذات
و- جميع ما ذكر

س٤٩- يختلف ترتيب هرم الحاجات من شخص إلى آخر.

أ- صح
ب- خطأ

س٥٠- اشباع حاجات الأمان بضمن عدم التهديد:

أ- احترامه لنفسه
ب- عدم احترام الآخرين

س٥١- يبدأ المفاوض الماهر من الأرضية المشتركة قبل أن يحاولوا تقليص الاختلافات.

أ- النقاش
ب- يساعد على تحمل الضغوط التي ستأتي
ج- عدد الجلسات

س٥٢- المفاوضون ومواجهة الاختلافات:

أ- الأرضية المشتركة
ب- تقليص الاختلافات الصغرى
ج- الاختلافات الكبرى
د- جميع ما ذكر

س٥٣- صراع غير تكاملي:

أ- يتميز بالأهداف المتباعدة او المختلفة

ب- لا يوجد تعاون (ربح/خسارة)

ج- أن ما يكسبه أحد الاشخاص ويخسره الشخص الآخر

د- جميع ما ذكر

السؤال	الإجابة	السؤال	الإجابة
١	أ	٣٣	أ
٢	ب	٣٤	أ
٣	ج	٣٥	ج
٤	ج	٣٦	أ
٥	أ	٣٧	ب
٦	ب	٣٨	أ
٧	أ	٣٩	أ
٨	ب	٤٠	ج
٩	ج	٤١	ب
١٠	ج	٤٢	ب
١١	د	٤٣	أ
١٢	ب	٤٤	د
١٣	د	٤٥	أ
١٤	ج	٤٦	ج
١٥	ب	٤٧	د
١٦	د	٤٨	و
١٧	ب	٤٩	أ
١٨	ج	٥٠	أ
١٩	ج	٥١	ج
٢٠	أ	٥٢	د
٢١	ج	٥٣	د
٢٢	ب	٥٤	د
٢٣	د	٥٥	أ
٢٤	د	٥٦	د
٢٥	د	٥٧	أ
٢٦	ب	٥٨	ب
٢٧	ج	٥٩	أ
٢٨	ب	٦٠	د
٢٩	ب	٦١	هـ
٣٠	د	٦٢	د
٣١	ج	٦٣	د
٣٢	ج	-	-

س٥٤- ضروري يكون لدى المفاوض قدرة على:

أ- الصراع

ج- القيادة

ب- التواصل

د- جميع ما ذكر

س٥٥- الصراع التنظيمي: ارباك او تعطيل العمل ووسائل اتخاذ

القرارات، مما يؤدي لصعوبة المفاضلة والاختيار بين البدائل.

أ- صح

ب- خطأ

س٥٦- الصراع التنظيمي قد يكون بين:

أ- أفراد

ج- أقسام

ب- جماعات

د- جميع ما ذكر

س٥٧- الصراع الوظيفي: ينتج عن عدم تطابق الأهداف داخل

التنظيم او على مستوى المنظمة، بهدف تحسين الأداء الوظيفي

وتطويره.

أ- صح

ب- خطأ

س٥٨- الصراع غير الوظيفي: نتيجة للتفاعل بين طرفين

مختلفين في الأهداف مثل:

أ- الموظف والمدير

ج- السكرتير والمدير

ب- المالك للشركة والمدير

س٥٩- الاصغاء والتواصل نقطتين مهمتين في إدارة التدريب

والتواصل:

أ- صح

ب- خطأ

س٦٠- عوامل تسبب تشويش في الإصغاء:

أ- الرسائل المزدوجة

ج- عوامل أخرى

ب- التصفية

د- جميع ما ذكر

س٦١- أهم نقاط الاتصال الفعال:

(ذكره الدكتور، خارج عما ذكر في الشرائح)

أ- عدم التعالي

ب- كن مستمع جيد

ج- انظر إلى من يحدثك وتحقق من سلامة فهمك

د- استمع ٨٠٪ وتحدث ٢٠٪

هـ- جميع ما ذكر

س٦٢- أسباب التوتر:

أ- البيئة الداخلية

د- الطرف الاخر

ب- المفاوض

هـ- جميع ما ذكر

ج- العملية التفاوضية

س٦٣- الاخطاء المتكررة في التفاوض:

أ- خطأ المنظور

ج- خطأ المنفعة

ب- خطأ الفهم

د- جميع ما ذكر

الاختبار التكميلي الفصل الدراسي الثاني ١٤٣٩ هـ

س (١) في الفريق التفاوضي غالباً ما تتضمن المفاوضات على الأقل:

- أ- دوران: المتحدث، والموجه
- ب- ثلاث أدوار: المتحدث، والمقرر أو المسجل، والموجه
- ج- دور واحد فقط: وهو المتحدث

س (٢) الفريق غير المباشر:

- أ- يجمع كل من له علاقة بالمفاوضات
- ب- يجمع الأفراد الذين لهم علاقة مباشرة وفعلية بالعملية التفاوضية
- ج- يجمع الافراد الذين يعملون في منظمة المفاوض من ذوي الاهتمام بنتائج المفاوضات

س (٣) وضع الإطار العام للمفاوضات، وتوضيح القضايا المهمة يدخل ضمن:

- أ- إيجاد الحركة
- ب- تحديد الأهداف
- ج- تحديد مستوى الطموح

س (٤) غالباً ما تكون قدرات الفريق التفاوضي:

- أ- أكبر من المفاوض الواحد
- ب- في مستوى المفاوض الواحد
- ج- أقل من المفاوض الواحد

س (٥) في العملية التفاوضية (قيد العدد) يعني:

- أ- أن يزيد العدد عن الطرف الآخر
- ب- أن يتساوى عدد أعضاء الفريقين المفاوضين
- ج- عدم زيادة الفريق التفاوضي عن عضوين كحد أقصى

س (٦) في عمليات التفاوض المتعلقة بالبيع والشراء يكون المرشح لرئاسة الفريق التفاوضي:

- أ- مدير الأمن والسلامة
- ب- مدير إدارة العقود
- ج- مدير تقنية المعلومات

س (٧) من مهام رئيس الفريق التفاوضي:

- أ- تدريب الفريق أثناء المفاوضات
- ب- تولى التنسيق وأعمال السكرتارية للفريق التفاوضي
- ج- تنمية مهارات السلوك المرن لدى أعضاء الفريق

س (٨) يبدأ المفوض الماهر ب:

- أ- الاختلافات الكبرى
- ب- نقاط الاختلاف الصغرى
- ج- محاولة الضغط على الطرف الآخر
- د- الأرضية المشتركة

س (٩) تشجيع أعضاء الفريق على مراجعة نتائج المفاوضات من مهام:

- أ- الموجه
- ب- رئيس الفريق التفاوضي
- ج- المتحدث

س (١٠) من الصفات الواجب توفرها في العضو المفاوض:

- أ- إجادة ثلاث لغات
- ب- قوة تحمل ذهنية وبدنية
- ج- الحصول على درجة الدكتوراه

س (١١) مما يخالف مبادئ التفاوض:

- أ- التعامل مع الطرف الآخر بوصفه طرفاً قوياً ولكن من الممكن التغلب عليه
- ب- ضبط الاعصاب
- ج- اليقظة والحذر
- د- عدم التفاؤل

س (١٢) هي الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجه ويحدد اتجاهاته الرئيسية:

- أ- شروط العضو التفاوضي
- ب- استراتيجية التفاوض
- ج- مكانة التفاوض

س (١٣) ينشأ مفهوم (المأزق) في حال:

- أ- رفض كل من الطرفين الاستمرار في الاتجاه نحو الاتفاق
- ب- عدم اكتمال وقت المفاوضات المتفق عليه
- ج- زيادة أحد أطراف التفاوض بعض الشروط
- د- تجاوز أحد الأطراف التفاوضية حدود الأخلاق العامة

س (١٤) استراتيجية الصراع في العملية التفاوضية تقوم على مبادئ، منها:

- أ- تجاهل مواعيد المفاوضات
- ب- التمويه والخدعة
- ج- الصراع المعلن الصريح

س (١٥) نستفيد من فعل النبي صل الله عليه وسلم في صلح الحديبية:

- أ- أن معاملة المفاوض بالمثل أياً كان موقفه تقود لكسب المواقف
- ب- أن الثبات على الهدف أمر ضروري
- ج- أن معرفة الخصم ليس ضرورية
- د- أن تأجيل المفاوضات قدر الإمكان مفيد وفعال

س (١٦) يجب ان تتوفر في رئيس الفريق التفاوضي:

- أ- مهارة الخط الحسن
- ب- روح المرح والفكاهة
- ج- منزلة ومكانة مساوية منزلة ومكانة رئيس فريق الخصم
- د- الشهادة العليا كشهادة الدكتوراه

س (١٧) من المهم أن يكون رئيس الفريق التفاوضي:

- أ- مُدرباً ومزوداً بالمهارات الأساسية
- ب- كبير في العمر
- ج- آخر من يصل لمكان التفاوض
- د- أقل الفرق تحدثاً

س (١٨) من الدروس التفاوضية التي تستفيد منها فعل النبي صل الله عليه وسلم في صلح الحديبية:

- أ- أنه لا دعي لمعرفة الخصم
- ب- أن المفاوض يتعرف على خصمه أثناء المفاوضات
- ج- يمكن أن يعرف المفاوض خصمه بعد انتهاء الجلسة
- د- معرفة الخصم جيداً قبل البدء بالتفاوض

س (١٩) يوجد عندما تدرك الأطراف المعنية بأن الحل التعاوني للمشكلة هو الذي سيوصلها إلى حل يخدم مصالحها:
أ- الصراع لكسب الوقت
ب- الصراع غير التكاملي
ج- الصراع التكاملي

س (٢٠) من العوامل المسببة للتشويش في الأصغاء
أ- عدم وجود مقرر أثناء العملية التفاوضية
ب- الرسالة المزدوجة التي تسبب بتلقي أكثر من رسالة واحدة من المرسل
ج- حديث رئيس الفريق التفاوضي فقط

س (٢١) من شروط الاتصال الفعال أثناء المفاوضات:

أ- لزوم الصمت طيلة الوقت وعدم الحديث
ب- عدم طرح الأسئلة التي تؤدي إلى قلق الطرف الآخر
ج- محاولة مقاطعة الخصم لكسب الموقف

س (٢٢) الحلول البديلة:

أ- عملية مكلفة مادياً
ب- عملية لا يحتاج لها
ج- عملية تحتاج لإعداد وتفكير وقدرة على تصور إجابات أبعاد من الإجابات العادية التي يعرفها الناس بسهولة
د- عملية سهلة، والعثور على الحلول البديلة لا يحتاج لجهد

س (٢٣) اختتم الجلسة التفاوضية بـ:

أ- ذكر شروطك بالتفاصيل واذف شروطاً جديداً
ب- رسالة مبطنة للإحراج الخصم وذكر شروطك الجديدة
ج- محاولة تمديد الوقت قدر الإمكان
د- ملاحظة إيجابية، بغض النظر عن النتيجة التي وصلت لها

س (٢٤) (من الأسئلة المبهمة) أثناء المفاوضات هي:

أ- التي تستهدف الحصول على إجابة قطعية
ب- التي تحمل أكثر من معنى، وتترك للطرف الآخر بقدر المعنى المقصود
ج- التي تستهدف اظهار الخلاف بين الآراء

س (٢٥) لكي تظهر علاقة نظرية (ما سلو) بعملية التفاوض من خلال حاجات تحقق للذات لا بد للمتفاوض من أن:

أ- يركز على حاجة واحدة فقط للخصم
ب- يشبع حاجات الأمان بضمان عدم التهديد
ج- يبدأ بالحاجات الأقل أهمية لإضعاف الخصم
د- يهمل جميع الحاجات

س (٢٦) نستفيد من موقف الخليس بن علقمة في صلح الحديبية:

أ- محاولة ابهار الخصم بالمظاهر
ب- مبدأ الخصم بالهجوم
ج- محاولة كسب الخصم من دون تفاوض
د- تجاهل الخصم

س (٢٧) في صلح الحديبية كان النبي ﷺ يفوض:

أ- الصحابة فقط
ب- المشركين فقط
ج- لم يكن هناك مفاوضات
د- المشركين وبعض الصحابة

س (٢٨) إن من استعمال للغة نفسها والتغيرات نفسها يساعد في التركيز على:

أ- تطويل وقت المفاوضات
ب- اختصار العملية التفاوضية
ج- لأرضية المشتركة

س (٢٩) حالة متوقعة وتجب إدارتها أثناء المفاوضات:
أ- التوتر
ب- الوساطة من طرف آخر
ج- المساومة من طرف آخر

س (٣٠) يجب أن يكون الفريق التفاوضي مشتركاً من الرجال والنساء:

أ- دائماً

ب- في المفاوضات السياسية

ج- حسب الموقف التفاوضي

س (٣١) تنازل النبي ﷺ عن بعض المكاسب الصغيرة في مفاوضات صلح الحديبية:

أ- لأن التنازلات ضرورية في جميع المفاوضات

ب- ليربح مكاسب كبيرة

ج- أنه عليه الصلاة والسلام كان مضطراً لتقديم تنازلات كبيرة

س (٣٢) تأجلت حكمة النبي ﷺ في صلح الحديبية من خلال:

أ- النظر لمصالح الآجلة

ب- إنهاء المفاوضات في وقت قصير

ج- النظر لمالات الأمور والمصالح لأجله

س (٣٣) منهج المساومة اسهل من منهج الجهد المشترك لحل المشكلات:

أ- خطأ
ب- صحيح

س (٣٤) من مهام لفريق التفاوضي: إيجاد الحلول البديلة عن طريق العصف الذهني ويعنى: رصد الحلول البديلة، ثم دراسة كل حل منها من وجهة نظر المفاوض ومن جهة نظر الخصم:

أ- خطأ
ب- صحيح

س (٣٥) يجب ان لا يزيد عدد الفريق عن اثنين فقط:

أ- خطأ
ب- صحيح

س (٣٦) الصراع التنظيمي هو أحد الاشكال الرئيسية للتفاعل. ويعني إرباك أو تعطيل العمل ووسائل اتخاذ

أ- خطأ
ب- صحيح

س (٣٧) الصراع الوظيفي ينتج عند عدم تطابق أهداف التجار في السوق من خلال محاولات الاتفاق على رفع الأسعار أو تخفيضها.

أ- خطأ
ب- صحيح

س (٣٨) المفاوضون السياسيون فقط يبدئون من الأرضية المشتركة:

أ- خطأ
ب- صحيح

س (٣٩) من الضروري للمفاوض ان يشبع بعض الحاجات للطرف الآخر في:

أ- التفاوض التجاري

ب- التفاوض السياسي

ج- جميع قدر الإمكان

س (٤٠) فريق التفاوض يجب أن يكون جميع الأعضاء من:

أ- فريق غير تكميلي

ب- الفريق الغير مباشر

ج- فريق تكميلي

د- الفريق المباشر

السؤال	الجواب	السؤال	الجواب
١	ب	٢١	ب
٢	ج	٢٢	ج
٣	ب.ب	٢٣	د
٤	أ	٢٤	ب.ب
٥	ب.ب	٢٥	ب.ب
٦	ب.ب	٢٦	ج
٧	ج	٢٧	د
٨	د	٢٨	ج
٩	ب.ب	٢٩	أ
١٠	ب.ب	٣٠	ج
١١	د	٣١	ب.ب
١٢	ب.ب	٣٢	ج
١٣	أ	٣٣	ب.ب
١٤	ب.ب	٣٤	ب.ب
١٥	ب.ب	٣٥	أ
١٦	ج	٣٦	ب.ب
١٧	أ	٣٧	أ
١٨	د	٣٨	أ
١٩	ج	٣٩	ج
٢٠	ب.ب	٤٠	د

MBA GROUP
مجموعات إدارة أعمال
@IMAM_UNIVERSITY

إعداد: HESSA / PHANTOM

هذا العمل جهد تعاوني في حال وجود ملاحظات نأمل التواصل مع Mo0oDybot