

درجات 10

السؤال الأول

ضع علامة (√) أمام العبارة الصحيحة وعلامة (✗) لكل فقرة في الجدول المخصص للإجابة.

- .1 العناصر المساعدة هي مؤشرات توضح عدم رغبتك في تجنب المواجهات سواء كانت حرب أو صراع.
  - .2 التفاوض فن يحتاج قدر كبير من الإدراة الناجحة وتحكمه ضوابط وأسس معينة.
  - .3 التفاوض القائم على مبادئ راسخة بمثابة ممارسة أعمال هامة، لأنها تستدعي قدر من الاستعداد المسبق والتخطيط السليم والقدرة على التأثير.
  - .4 التفاوض بعد اجتماعي، كونه وسيلة ليس بالضرورة أن تكون مقعده، ولكنها هامة فالتفاوض يمتلك معارف في مجالاته.
  - .5 الاختيار الجيد لأعضاء فريق التفاوض يتم من خلال الأفراد الذين يتتوفر فيهم القدرة والمهارات.
  - .6 جدول التفاوض يشمل بعض من الأمور التي سيتم مناقشتها أثناء عملية التفاوض والتي لا يجب أن يتعرف الطرف الآخر عليها.
  - .7 التعامل مع الآخرين مهارة يحتاجها جميع الأفراد العاملين في جميع المنظمات وخصوصاً المنظمات الخدمية.
  - .8 من أهم محددات التفاوض العناصر المساعدة و المساندة والداعمة.
  - .9 تقسم عملية التفاوض بدرجة من الغموض لأن الطرفين يتعاملان بسرية وغموض في المداولات.
  - .10 ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويف الذي تم منحه للفرد التفاوض.

درجات 4

السؤال الثاني

## عرف المفاهيم والمصطلحات الآتية

## 1- مفهوم التفاوض:

## **٢. القوة التفاوضية:**



اسم المحاضر: د. عمير الفرا

رقم الطالب:

اسم الطالب:

الكلية: كلية الاعلام والاتصال

**القسم / التخصص:**

الامتحان النصفي

الفصل الدراسي الأول

2015-2014

درجات 6

السؤال الثالث

"وجب أن يكون هناك تحضيرا مسبقا لعملية التفاوض حتى تكلل بالنجاح"  
من خلال العبارة السابقة حدد أهم الخطوات التي يجب اتباعها للإعداد الجيد لعملية التفاوضية.