



أجب عن الأسئلة التالية:

(6 درجات)

السؤال الأول: عرف المصطلح

1. مؤشرات توضح رغبتك في تجنب المواجهات سواء كانت حرب أو صراع أو مواجهة كبيرة قد تكلفك الغالي والكثير للطرفين.
2. تتسم عملية التفاوض بدرجة من الغموض لان الطرفين يتعاملان بسرية وغموض في المداولات.
3. للتفاوض بعد اجتماعي، كونه وسيلة اتصال إقناعي رفيعة المستوى، فالمفاوض يمتلك معارف في مجالاته، وخبرات ميدانية عريقة.

(8 درجات)

السؤال الثاني:

تمر عملية التفاوض بخطوات رئيسية للاعداد للتفاوض انكرها مع الشرح المبسط.

(6 درجات)

السؤال الثالث: عرف المصطلحات التالية

عرف التفاوض، مع توضيح أهم شروطه.

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالنجاح والتوفيق

اسم المحاضر: د. عمير يحيى الفرا
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: الإعلام
القسم / التخصص: _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

جامعة فلسطين



الامتحان النصفى
الفصل الدراسي الثاني
2015-2014

رقم المساق: INF3350
اسم المساق: فن التفاوض
تاريخ الامتحان: 2015/03/28
عدد الأسئلة: (3) أسئلة
زمن الامتحان: ساعة
استخدام الآلة الحاسبة (لا)