

الاختبار الاول في مقياس التفاوض التجاري

اجابة نموذجية

الاسئلة :

الجواب الاول : اكمل ما يلي :

2- من بين استراتيجيات و تكتيكات التفاوض التجاري : بها نقاط

- النقطة بنقطة - المحور الكاذب - الاخذ و العطاء - التوسع

- من اشكال الاقناع : بها نقاط

الدعاية

الإكراه

الإقناع المنظم

الإقناع الإرشادي

اذكر 03 مبادئ للتفاوض التجاري 3 نقاط

مبادئ التفاوض

المبدأ الاول : كن على استعداد دائم للتفاوض وفي أي وقت

المبدأ الثاني: ان لا تتفاوض أبدا دون ان تكون مستعدا

المبدأ الثالث التمسك بالثبات الدائم وهدوء الاعصاب

المبدأ الرابع: عدم الاستهانة بالخصم او بالطرف المتفاوض معه

المبدأ الخامس: لا تتسرع في اتخاذ القرار، واكسب وقتا للتفكير فيه

المبدأ السادس: ان تستمع اكثر من ان تتكلم، واذا تكلمت فلا تقل شيئا له قيمة خلال المفاوضات التمهيدية

المبدأ السابع: ليست هناك صداقة دائمة، ولكن هناك دائما مصالح دائمة

المبدأ الثامن: الايمان بصدق وعدالة القضية التفاوضية

المبدأ التاسع: الحذر والحرص وعدم افشاء ما لديك دفعة واحدة

المبدأ العاشر: لا احد يحفظ اسرارك سوى شفئك

المبدأ الحادي عشر: ان تبني تحليلك ومن ثم قراراتك على الوقائع و الاحداث الحقيقية

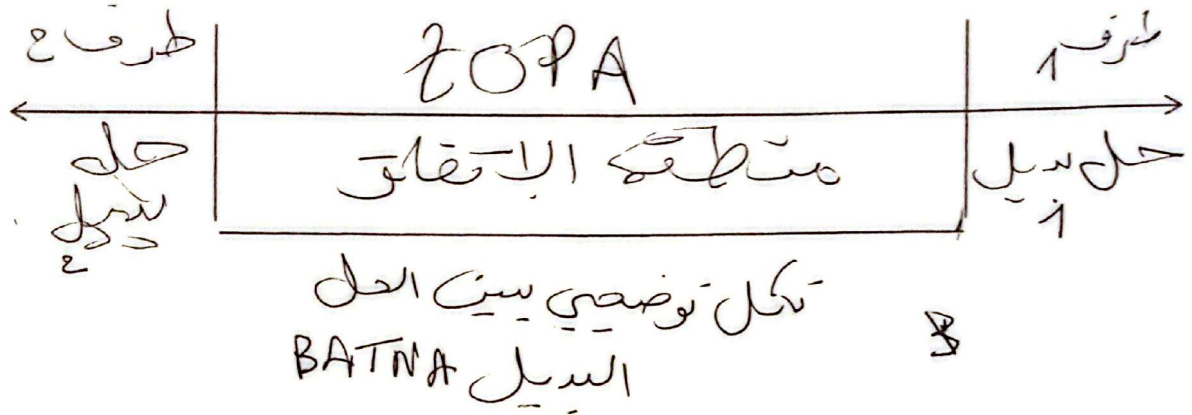
المبدأ الثاني عشر: تتفاوض من مركز قوة
المبدأ الثالث عشر: الاقتناع بالرأي قبل اقناع الآخرين به

اذكر 03 صفات للمفاوض الجيد 3

- صفات المفاوض الجيد :
- صفات شخصية : التواضع عكس الهجوم والشراسة ، خلق جميل ، يكسب القلوب
- الصبر والاصرار
- الابداع :مثلا اذا مشكل مالي كلما نعطي حل يعطي حلا اخر مبدعا لكي لا نجعل الامور تنغلق ، يمكن طلب التاجيل
- المظهر الخارجي
- ابتسامة دافئة
- يد واثقة و حازمة
- لباقة كبيرة
- رعاية الصورة التي نريد توصيلها للآخرين
- الحزم و الجدية و فرض النفس ،عدم التردد لانه يكون ضعيف
- الحذر : مثلا من الكلام قبل وقته
- العديد من الموارد : مادية اي الامكانيات و حيوية
- الشفافية والصفاء
- امتلاك عقل مدبر و مجمع للامور والحيثيات : بمعنى القدرة على الجمع بين المعلومات و اختيار احسنها
- القدرة على التركيز
- معرفة ادارة التوتر
- يجب الاشارة الى ان اول الامور في الغالب لا ترضي احد.
- مهارات العلاقات : فن الاستماع ، فن السؤال ، فن الصمت اي السكوت والاكتفاء بالنظر و هو تكتيك
- -الحرص على المدى الطويل ، ضبط الانفعالات
- مهارات ادارة عملية التفاوض :
- الاستعداد
- -دراسة الآخر
- التحول من المواجهة الى التعاون لاني ممكن انجح في التفاوض واخسر الطرف الثاني
- فهم ان كل تفاوض له نمط خاص حسب الشروط والاطراف والقضايا

-التفاوض الدولي : يراعي : اللغة ، الديانة والعرق و الثقافة و لغة الجسد و العادات و التقاليد و نبذة الصوت

السؤال : اكمل الرسم : لاطهار الحل البديل و منطقة الاتفاق 3 نقاط



بالتوفيق

أ.د. برجم حنان