



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة الوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

السنة الثانية ماستر مالية وتجارة دولية

الاسم :
اللقب :
الفوج :

ملاحظة:

الإجابة لا تتجاوز المكان المخصص و باختصار شديد التاريخ : الاثنين 13-01-2025 12:30-14:00

امتحان السداسي الثالث مقياس تقنيات التفاوض الدولي

1. أجب بصحيح أم خطأ بوضع علامة (x) لكل من العبارات التالية : (02 نقطة)

خطأ	صحيح	العبارة
		الاقناع هو موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا ، يتم من خلاله عرض و تبادل و تقريب ومواءمة وتكليف وجهات النظر ، و استخدام كافة أساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة
		المفاوضات عملية تتكون من عدة مراحل هي: تشخيص القضية التفاوضية وتحديد؛ بدء عمليات التفاوض ؛ التوصل إلى اتفاق
		تظهر ضرورة التفاوض في كونه المنفذ و المخرج الوحيد الممكن استخدامه لحل القضايا التفاوضية و الوصول إلى نتائج ترضي الطرفين
		المفاوضات الابتكارية هي عبارة على تمديد اتفاقات أو عقود قائمة ويستهدف هذا النوع من التفاوض إطالة أمد اتفاقيات أو ترتيبات قائمة لأطراف معينة

2. أذكر عناصر العملية التفاوضية ؟ (02 نقطة)

.....
.....
.....
.....
.....

3. حدد أهم مبادئ التفاوض ؟ (02 نقطة)

.....
.....
.....
.....
.....

4. أذكر أنواع التفاوض من حيث معيار الهدف ؟ (02 نقطة)

.....
.....
.....
.....
.....

5. أذكر خطوات التفاوض ؟ (02 نقطة)

.....

.....

.....

.....

.....

6. أذكر أهم استراتيجيات التفاوض وفقا للجدول التالي ؟ (02 نقطة)

منهج الصراع	منهج المصلحة المشتركة
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. أذكر فوائد الحوار في اطار المفاوضات ؟ (02 نقطة)

.....

.....

.....

.....

8. أذكر أهم استراتيجيات الإقناع ؟ (02 نقطة)

.....

.....

.....

.....

9. قدم تعريف لعقود التجارة الدولية وفقا للجدول التالي باختصار شديد ؟ (02 نقطة)

عقود التجارة الدولية	
الجانب الاقتصادي	الجانب القانوني
.....
.....
.....

10. أذكر الجوانب الإجرائية المتعلقة بكيفية إنهاء المفاوضات و إبرام عقود التجارة الدولية ؟ (02 نقطة)

.....

.....

.....

.....



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

السنة الثانية ماستر مالية وتجارة دولية

التاريخ: 2025-01-13

ملاحظة: أجب على الأسئلة باختصار شديد

الاسم :

اللقب :

الفوج :

التصحيح النموذجي امتحان السداسي الثالث مقياس تقنيات التفاوض الدولي

1. أجب بصحيح أم خطأ بوضع علامة (x) لكل من العبارات التالية : (02 نقطة)

خطأ	صحيح	العبارة
⊗		الاقناع هو موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا ، يتم من خلاله عرض و تبادل و تقريب ومواءمة وتكليف وجهات النظر ، و استخدام كافة أساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة
⊗		المفاوضات عملية تتكون من عدة مراحل هي: تشخيص القضية التفاوضية وتحديد؛ بدء عمليات التفاوض ؛ التوصل إلى اتفاق
⊗		تظهر ضرورة التفاوض في كونه المنفذ و المخرج الوحيد الممكن استخدامه لحل القضايا التفاوضية و الوصول إلى نتائج ترضي الطرفين
⊗		المفاوضات الابتكارية هي عبارة على تمديد اتفاقات أو عقود قائمة ويستهدف هذا النوع من التفاوض إطالة أمد اتفاقيات أو ترتيبات قائمة لأطراف معينة

2. أذكر عناصر العملية التفاوضية ؟ (02 نقطة)

1. الموقف التفاوضي 2. أطراف التفاوض 3. القضية التفاوضية 4. الهدف التفاوضي 5. البيئة التفاوضية

3. حدد أهم مبادئ التفاوض ؟ (02 نقطة)

- مبدأ القدرة الذاتية - مبدأ المنفعة - مبدأ الالتزام - مبدأ العلاقات المتبادلة - مبدأ أخلاقيات التفاوض

4. أذكر أنواع التفاوض من حيث معيار الهدف ؟ (02 نقطة)

اتفاق لصالح الطرفين - . التفاوض من اجل مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر

- التفاوض الاستكشافي - التفاوض التسكيني والاسترخائي - تفاوض التأثير في طرف ثالث - تفاوض الوسيط

5. أذكر خطوات التفاوض ؟ (02 نقطة)

- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية - تهيئة المناخ للتفاوض - قبول الخصم للتفاوض

- التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً - بدء جلسات التفاوض الفعلية

- الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه

6. أذكر أهم استراتيجيات التفاوض ؟ (02 نقطة)

منهج المصلحة المشتركة	منهج الصراع
استراتيجية التكامل	استراتيجية الإنهاك
استراتيجية تطوير التعاون الحالي	استراتيجية استنزاف الموارد
استراتيجية تعميق العلاقة القائمة	استراتيجية التشتيت (التفتيت)
استراتيجية توسيع نطاق التعاون	استراتيجية إحكام السيطرة
.....	استراتيجية الغزو المنظم
.....	استراتيجية التدمير الذاتي

7. أذكر فوائد الحوار في اطار المفاوضات ؟ (02 نقطة)

- اكتساب المعرفة والمعلومات - تنمية المهارات - توضيح النقاط الخلافية
- إثراء الموضوع - جذب الدعم .

8. أذكر أهم استراتيجيات الإقناع ؟ (02 نقطة)

- استراتيجية الترتيب المنطقي للأفكار - استخدام التكرار - عرض الآراء المتباينة
- الاعتماد على المنطق أو العاطفة - استخدام درجة من التخويف - إثارة الاحتياجات

9. أذكر الجوانب الإجرائية المتعلقة بكيفية إنهاء المفاوضات وإبرام عقود التجارة الدولية ؟ (02 نقطة)

- تحرير العقود - اللغة والمصطلحات - توثيق الاتفاقات - التفاصيل الإدارية .

10. قدم تعريف لعقود التجارة الدولية وفقاً للجدول التالي باختصار شديد ؟ (02 نقطة)

عقود التجارة الدولية	
الجانب القانوني	الجانب الاقتصادي
يتميز العقد الدولي بوجود عناصر أجنبية، مثل اختلاف جنسية الأطراف، أو تنفيذ الالتزامات في دولة أخرى، أو كون موضوع العقد مرتبطاً بأكثر من نظام قانوني	يهتم بجوهر العلاقة الاقتصادية إذا كان يؤدي إلى تأثيرات اقتصادية تتجاوز الحدود الوطنية، مثل حركة البضائع، الأموال، أو الخدمات بين الدول.