

الإسم:.....اللقب:.....رقم التسجيل:.....

السؤال الأول (03 ن): اشرح مايلي:

BATNA : Best Alternative to a Negotiated Agreement والتي تعني "أفضل بديل لاتفاق تفاوضي"،

تعتبر أداة حيوية في عملية التفاوض، حيث تساعد الأطراف على تحديد الخيارات المتاحة لهم في حال عدم التوصل إلى اتفاق. 1ن

ZOPA : Zone of Possible Agreement وتعني منطقة الاتفاق الممكن، تشير إلى النطاق الذي يمكن أن تتقاطع فيه مصالح

الأطراف المتفاوضة بحيث يمكن التوصل إلى اتفاق يحقق مصالحهم المشتركة. 1ن

Good Cop/Bad Cop: حيث يتخذ أحد المفاوضين موقفا شديدا، بينما يتصرف بتعاطف وتعاون أكبر.

يمكن أن تخلق هذه الديناميكية ضغطا نفسيا على الطرف الآخر لتقدم تنازلات لـ "الشرطي الصالح". 1ن

السؤال الثاني (04 ن): قارن بين موقفين:

- موقف يعتمد على "المساومة التوزيعية"؛

- موقف يعتمد على "التفاوض التكاملي"، ما الاستراتيجيات الأنسب لكل منهما (استراتيجيتان (02) لكل نوع) ؟

\* المساومة التوزيعية: في هذا النوع من المفاوضات، يُعتبر أن الموارد محدودة، وبالتالي فإن أي مكسب لطرف يعني خسارة للطرف الآخر.

يُستخدم هذا الأسلوب عادةً في المواقف التي تتطلب تقسيم الموارد أو الفوائد. 1ن

\* التفاوض التكاملي: عتمد هذا النوع من التفاوض على التعاون بين الأطراف. الهدف هنا هو تحقيق مكاسب مشتركة، حيث يسعى

الأطراف إلى إيجاد حلول تفيد الجميع بدلاً من التركيز على تقسيم الموارد المحدودة. 1ن

استراتيجيات المساومة التوزيعية: العرض الأول، الإنهاك، البحث عن BATNA الخاص بالطرف الآخر..... إلخ 1ن

استراتيجيات التفاوض التكاملي: الاستجواب، بناء علاقة مبنية على الثقة والمنفعة المتبادلة، إستراتيجية تطوير التعاون.... إلخ 1ن

السؤال الثالث (05 ن): إليك أمثلة لعبارات خاطئة في العقود والمطلوب تصحيحها.

عبارات بها خلل	وجه الخلل - العبارات الأكثر ملائمة
يتم تسليم المشروع قريباً	يلتزم الطرف الثاني بتسليم المشروع خلال 30 يوماً من تاريخ توقيع هذا العقد. 1ن
في حال التأخير، يتم اتخاذ الإجراءات اللازمة	في حال تأخر الطرف الثاني عن التسليم خلال الفترة المحددة، يلتزم بدفع غرامة تأخير قدرها 2% من قيمة العقد عن كل أسبوع تأخير، بحد أقصى 10%. 1ن
يتحمل الطرف الثاني جميع التكاليف المتعلقة بالعقد	يتحمل الطرف الثاني جميع التكاليف المتعلقة بالعقد (تحديد قيمتها بدقة) ما لم يتم تحديد خلاف ذلك أو الإشارة إلى ملحق يتضمن كافة التفاصيل. 1ن
العقد ساري المفعول حتى إشعار آخر	العقد ساري المفعول لمدة [عدد السنوات أو الشهور] حتى يتم إنهاؤه بإشعار مكتوب من أي من الطرفين. 1ن
الشاحنات المتفق عليها	لا بد من تحديدها كمياً ونوعاً. 1ن

**السؤال الرابع (08 ن):** أنت مدير مشتريات وتحتاج إلى شراء معدات بتكلفة عالية، لكن الميزانية محدودة. كيف ستفاوض مع المورد للحصول على أفضل سعر وجوده؟ قدم نموذجًا لخطة التفاوض تشمل الأهداف، الاستراتيجيات، وتقييم النتائج. ( يمكنكم تصور السيناريوهات الممكنة)

**الأهداف: 3ن**

تحقيق أفضل سعر: الحصول على سعر تنافسي يتناسب مع الميزانية المحدودة.  
ضمان الجودة: التأكد من أن المعدات تلي المعايير المطلوبة من حيث الجودة والأداء.  
تحديد شروط مرنة: التفاوض على شروط الدفع، وأوقات التسليم، وخدمات ما بعد البيع.

**الاستراتيجيات: 3ن**

**البحث والتحضير:**

جمع معلومات عن الموردين المحتملين، بما في ذلك تقييمات العملاء والأسعار السائدة في السوق.

تحديد الميزانية القصوى والحد الأدنى المقبول من حيث الجودة.

**التفاوض على السعر:**

بدء النقاش بسعر أعلى قليلاً من السعر المستهدف، مما يتيح مجالاً للتفاوض.

استخدام بيانات السوق لإظهار أن الأسعار المعروضة ليست تنافسية.

**التفاوض على الشروط:**

مناقشة شروط الدفع المرنة، مثل الدفع على دفعات أو تأجيل الدفع حتى استلام المعدات.

التفاوض على أوقات التسليم لضمان الحصول على المعدات في الوقت المناسب.

**بناء علاقة طويلة الأمد:**

التأكيد على رغبتك في بناء علاقة تجارية مستدامة مع المورد، مما قد يشجعه على تقديم عروض أفضل.

مناقشة إمكانية الحصول على خصومات مستقبلية أو مزايا إضافية في حال تم التعاقد على صفقات أكبر.

**تقييم النتائج: 2ن**

مقارنة السعر النهائي مع الميزانية المحددة ومع الأسعار التي تم الحصول عليها من موردين آخرين.

تقييم جودة المعدات بناءً على المعايير المحددة مسبقاً.

التأكد من أن شروط الدفع والتسليم تلي احتياجات الشركة.

تقييم مدى رضا المورد عن الصفقة، مما قد يؤثر على العلاقات المستقبلية.

**بالتوفيق**