

الإجابة النموذجية لامتحان مقياس تقنيات التفاوض الدولي

- 1- كي ينجح الفريق التفاوضي في تحقيق أهدافه لابد أن يدرك مجموعة من المعلومات التي تساعد في إنجاز مهمته على أكمل وجه، و تسمى المعلومات التفاوضية، و تتمثل في الإجابة على الأسئلة التالية: من نحن؟ من خصمنا؟ ماذا نريد؟ كيف نحقق ما نريد؟ هل نحققه دفعة واحدة أو عبر مراحل؟ ما الذي نحتاجه من دعم و وسائل و إمكانيات و أفراد لتحقيق غاياتنا؟
- 2- يتصل هذا الشرط أساساً بأعضاء الفريق، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق، و تنقسم هذه القدرات إلى قسمين؛ قدرات فطرية و قدرات مكتسبة يتحصل عليها الأفراد من برامج التدريب المخصص لتطوير قدراتهم التفاوضية، و من أمثلة هذه القدرات الذكاء و سرعة البديهة، القدرة على الإقناع و العمل بتناسق ضمن روح الفريق.
- 3- الموقف التفاوضي: التفاوض موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثير أو تأثرا، فالموقف يعبر عن وجهة نظر الطرف إلى القضية التفاوضية، و يتميز بالتعقيد و الترابط و الغموض و القابلية للتغير.
- 4- الأطراف غير المباشرة في عملية التفاوض هي الأطراف التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض، ويمكن أن تكون على سبيل المثال جمعيات بيئية، أو رفق بالحيوان، أو نقابات و تسمى أيضا بجماعات الضغط.
- 5- التفاوض مع العملاء: أكثر صور التفاوض انتشارا، يأخذ شكل العلاقة بين البائع و المشتري لإبرام صفقة، يتم التفاوض حول عدة منها نقاط منها صفات المنتج و مستوى الجودة، السعر، آجال التسليم و مكانها، النقل و التخزين، الكمية، عملة الدفع،.. التفاوض مع المؤسسات المالية: تتمثل في البنوك و شركات التأمين، حيث تلجأ المؤسسات لهذا التفاوض بخصوص شراء و ثائق تأمين البضائع أو المخزون أو الأصول، أيضا تتفاوض المؤسسات مع البنوك في كل ما يخص القروض كالقيمة و السعر الفائدة و آجال السداد أو تمديداتها في حال تعذر عليها الوفاء بالتزامها.
- 6- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية: هي أولى خطوات العملية التفاوضية، حيث يتعين معرفة وتحديد وتشخيص القضية المتفاوض بشأنها ومعرفة كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة. وتحديد كل طرف من أطراف القضية والذين سيتم التفاوض معهم. وتحديد الموقف التفاوضي بدقة لكل طرف من أطراف التفاوض ومعرفة ماذا يرغب أو يهدف من التفاوض.
- 7- تهيئة المناخ للتفاوض: هي عملية مستمرة و تشمل كافة مراحل التفاوض، حيث يحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الآخر بهدف تكوين انطباع مبدئي عنه واكتشاف استراتيجيته، وتكون عادة قصيرة وبعيدة عن الرسمية كإقامة مأدبة غداء.
- 8- تتميز الجزائر بصفة ملاحظ في منظمة التجارة العالمية منذ سنة 1987، إلا أن مفاوضات انضمامها لم تكل بالنجاح أو توقيع اتفاق ختامي، يرجع أساسا لعدم توافر شرط الرغبة المشتركة في تحقيق الهدف التفاوضي، و هذا يعود إلى خيارات الجزائر الاقتصادية حاليا و التي تتنافى مع شروط الانضمام، أهمها التخلي عن سياسة دعم الأسعار و تحرير السوق أمام المنتجات الأجنبية.