

نمونه سوالات
آزمون مهارت مذاکره

Negotiation test
Sample Questions

سطح آزمون: متوسط

آزمون مهارت مذاکره

Negotiation Test

این آزمون مهارت و توانایی شما را در سبک مذاکره، اصول و فنون مذاکره در موقعیت های مختلف و سناریو های گوناگون ارزیابی می کند.

لطفا پیش از شروع آزمون به نکات زیر با دقت، توجه کنید:

- این آزمون از 16 سوال تخصصی تشکیل شده است و نمره منفی ندارد.
- زمان آزمون 15 دقیقه می باشد و قابل تمدید نیست.
- این آزمون به زبان فارسی طراحی شده است.
- در بعضی از سوالات شاید همه گزینه ها صحیح باشند ولی شما باید گزینه ای که از بقیه موارد، جامع تر و دقیق تر می باشد را انتخاب کنید.

1. فرض کنید برای گروه خودرو سازی Renault کار می کنید و در حال مذاکره با تامین کننده X هستید تا از آن ها رنگ بخرید و بتوانید اتوموبیل ها را رنگ کنید. می دانید که شرکت X بهترین رنگ ها را دارد. همچنین می دانید که شرکت Y نیز رنگ می فروشد. رنگ های شرکت Y کیفیت پایین تری نسبت به رنگ های شرکت X دارند، اما با این وجود برای شما به عنوان یک طرح ثانویه قابل قبول هستند.

کدام یک از موارد زیر، بهترین تاکتیک مذاکره با تامین کننده X است؟

- قبل از شروع بحث با X به طور آزمایشی- با Y بحث کنید تا ببینید چه قیمتی ممکن است به شما پیشنهاد بدهند.
- بحث را با X و Y به صورت موازی آغاز کنید و جلو ببرید.
- ببینید با X تا کجا پیش می روید، و اگر مذاکرات گره خورد، مذاکره ای را با Y به عنوان بهترین جایگزین بعدی خود شروع کنید.
- از قبل به X بگویید که با Y صحبت می کنید تا به X فشار بیشتری بیاورید.

2. شما برای اولین بار با یک تامین کننده قطعات یدکی ملاقات می کنید و می خواهید در مورد در مورد قرارداد تامین قطعات یدکی ماشین آلات صنعتی کارخانه خود مذاکره کنید.

بحث را از کجا شروع می کنید؟

- محدودیت های شما.
- قیمت گذاری قطعات ماشین آلات،
- علایق استراتژیک تامین کننده شما.
- نیازهای شما

3. شما در حال مذاکره با یک هتل بزرگ برای بستن قرارداد تعمیر و نگهداری سیستم های تهویه مطبوع آنها هستید. مدیر هتل تازگی یک درخواست داشته که انرژی و منابع زیادی می خواهد و منتظر است تا شما به آن پاسخ دهید. شما باید با این مشتری قرارداد ببندید، زیرا وضعیت مالی شرکت شما در شرایط بحرانی است. شما به تقاضای آن ها واکنش نشان نمی دهید، نه قبول می کنید و نه رد می کنید.

بهترین روش برای ادامه مذاکره چیست؟

- بیان کنید که می خواهید استراحت کنید، بدون اینکه دلیل آن را توضیح دهید و سپس اعلام کنید چه زمانی برمی گردید.
- بیان کنید که می خواهید استراحت کنید و توضیح دهید که باید در مورد تقاضای آن ها فکر کنید و سپس اعلام کنید چه زمانی برمی گردید.
- بدون توضیح دلیل، اعلام کنید که می خواهید استراحت کنید و اعلام نکنید چه زمانی برمی گردید.
- بیان کنید که می خواهید استراحت کنید و توضیح دهید که باید در مورد تقاضای آن ها فکر کنید و اعلام نکنید چه زمانی برمی گردید.

4. شما در حال مذاکره برای یک قرارداد تجاری با یک مشتری هستید. مشتری بالقوه شما به تازگی به چشمان شما نگاه کرده و گفته که رقیب شما شرایط قراردادی بهتری را ارائه می دهد و شما باید بیشتر تلاش کنید. شما شک دارید که رقیب شما پیشنهادات بهتری ارائه کرده باشد و اینکه مشتری شما برای کسب سود بیشتر از شما بلوف می زند.

پاسخ شما چیست؟

- "من شک دارم که رقیب ما در مجموع به شما پیشنهاد بهتری دهد".
- "اگر اینجا هستید، به این دلیل است که در پیشنهاد ما چیزی وجود دارد که شما را علاقه مند کرده است".
- "رقیب ما چه پیشنهادی برای شما دارد؟"
- "چه چیزی می توانید با ما بدست آورید که با رقیب ما نمی توانید بدست آورید؟"