

Quiz Grade: 75.0% (A)

Quiz Submission

Diplomacy and Multilateral Negotiations

Student Name: Idrissa Adamou Tiemo
Student ID: UD95987IN105209
Study Program: International Relations and Legal Studies
Quiz ID: e1537415-1c40-4c49-870e-be5fbf910d94
Submission Date: July 30, 2026 at 7:29 AM
Total Questions: 10

Course Information

Course Title: Diplomacy and Multilateral Negotiations
Course Code: SCDMU 626
Credit Hours: 3

Quiz Questions, Student Answers, and Correct Answers

Question 1 of 10

Multiple Choice Question

What is the main objective of diplomacy?

Available Options:

(A) To promote peace and solve conflicts ← STUDENT SELECTED ← CORRECT ANSWER

(B) To gain economic advantage

(C) To expand territory and gain power

(D) To enforce rules and regulations

Student's Answer: Option A: To promote peace and solve conflicts

Correct Answer: Option A: To promote peace and solve conflicts

Question 2 of 10

Text Answer Question

What is the difference between bilateral and multilateral negotiations?

Student's Answer:

les négociations bilatérales et multilatérales sont les deux principales mesures qui bercent les relations internationales (diplomatie et commerce) et toutes action ou démarche qui y va dans le sens . Il s'agit de deux modes fondamentaux de la diplomatie et du commerce international , qui bien que similaires dans leurs démarches de résolution des différends où de conclure des accords , elles sont profondément différentes l'une à l'autre même de point de vue structure , règles et objectifs . les négociations bilatérales implique deux (02) parties (deux états , deux organisations , deux entités ou même un Etat et une organisation ou entité internationale.) . elles sont beaucoup plus discrètes et moins compliquées à conduire et atteindre les objectifs sans trop de contraintes . Quant aux négociations multilatérales , elles sont plus complexes du fait qu'elles n'impliquent pas deux parties mais plusieurs parties allant de trois et plus , elle sont le plus souvent conduites sous l'égide des organisations internationales comme l'ONU, l'OMC, la CEDEAO ou l'Union Africaine . impliquant plusieurs parties , elles sont d'une grande complexité tant dans l'atteinte des accords que dans les processus qui sont hautement formalisé et régis par des procédures strictes et rigides. contrairement aux négociations bilatérales qui prennent moins de temps , les multilatérales , elles sont plus longues en raison du besoin impérieux d'harmonisation des intérêts souvent divergents et complexes .

Correct Answer:

Bilateral negotiations involve two parties while multilateral negotiations involve more than two parties.

Question 3 of 10

Multiple Choice Question

Which of the following is NOT a key element of successful diplomacy?

Available Options:

- (A) Communication
- (B) Transparency
- (C) Flexibility

(D) Aggression ← STUDENT SELECTED ← CORRECT ANSWER

Student's Answer: Option D: Aggression

Correct Answer: Option D: Aggression

Question 4 of 10

Text Answer Question

What is the role of a mediator in negotiations?

Student's Answer:

Le médiateur comme son nom l'indique , il joue de d'intermédiaire entre les différentes parties dans une position absolument neutre et impartial . Il aide les parties en conflit à renouer le contact - dialogue et à les aider à trouver par elles-mêmes un accord mutuellement acceptable.

Correct Answer:

A mediator helps facilitate communication and find common ground between parties in negotiations.

Question 5 of 10

Multiple Choice Question

Which of the following is NOT a type of negotiation style?

Available Options:

- (A) Collaborative
- (B) Competitive

(C) Intimidating ← STUDENT SELECTED ← CORRECT ANSWER

(D) Compromising

Student's Answer: Option C: Intimidating

Correct Answer: Option C: Intimidating

Question 6 of 10

Text Answer Question

What is the purpose of a negotiation plan?

Student's Answer:

comme tout plan , le plan de négociation annonce une planification autrement dit une feuille de route bien structurée répondant aux questions : vers où aller , comment ,quoi ,quand autrement dit , elle sert à orienter , évaluer les échanges en vue d'obtenir un accord mutuellement avantageux ou d'atteindre des objectifs concrets et précis .

Correct Answer:

A negotiation plan helps outline goals, strategies, and potential outcomes for a negotiation process.

Question 7 of 10

Multiple Choice Question

Which of the following is NOT a common barrier to successful negotiations?

Available Options:

- (A) Lack of trust
- (B) Cultural differences

(C) Clear communication ← STUDENT SELECTED ← CORRECT ANSWER

- (D) Power imbalances

Student's Answer: Option C: Clear communication

Correct Answer: Option C: Clear communication

Question 8 of 10

Text Answer Question

What is the importance of understanding cultural differences in negotiations?

Student's Answer:

Comprendre les différences culturelles dans les négociations est un atout majeur , une clé qui permet de déverrouiller plusieurs verrous en commençant par éviter les malentendus , briser la méfiance et bâtir la confiance , trouver les bonnes formules pour asseoir sa stratégie et prévenir les blocages

Correct Answer:

Understanding cultural differences helps avoid misunderstandings and promotes effective communication and collaboration in negotiations.

Question 9 of 10

Multiple Choice Question

Which of the following is a key principle of multilateral negotiations?

Available Options:

(A) Transparency ← STUDENT SELECTED ← CORRECT ANSWER

- (B) Aggression
- (C) Power imbalances
- (D) Unilateral decision-making

Student's Answer: Option A: Transparency

Correct Answer: Option A: Transparency

Question 10 of 10

Text Answer Question

What is the role of international organizations in diplomacy and multilateral negotiations?

Student's Answer:

les organisations internationales jouent un rôle clé dans la diplomatie et les négociations multilatérales de part leur participation active qui offre un espace physique et juridique où les parties peuvent se réunir pour échanger , elles facilitent également la médiation en agissant comme des tiers impartiaux et cela en établissant parfois des normes communes applicables à tous et garantir le suivi des accords . Elles permettent aussi d'équilibrer les voix , donnant ainsi aux petites nations de faire entendre leurs voix face aux plus puissantes.

Correct Answer:

International organizations act as mediators, facilitators, and enforcers in diplomacy and multilateral negotiations.

This quiz was generated using based on course content.

Generated on July 30, 2026 at 7:29 AM