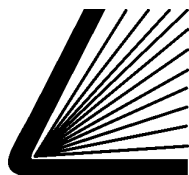
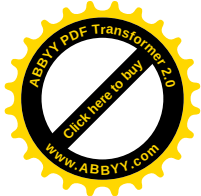
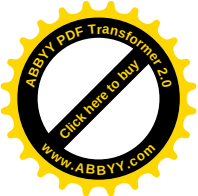
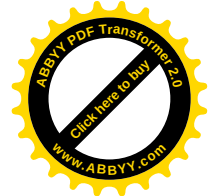
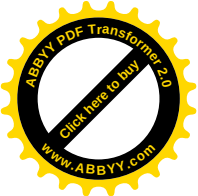


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



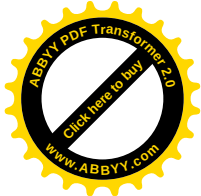
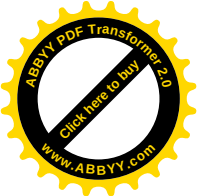
انتشارات نظری

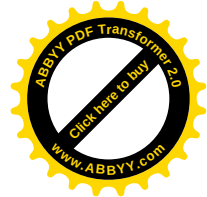
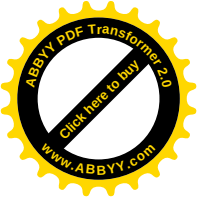




سرشناسه	: شکیبا، محمد، 1348/ مولف
عنوان و نام پدیدآور	: اصول موفقیت آمیز مذاکره
مشخصات نشر	: تهران. انتشارات نظری. 1389
مشخصات ظاهری	: 103 ص.
شابک	: 978-964-2897-96-4
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: بحث و مذاکره -- دستنامه ها
رده بندی کنگره	: 1389 ش8 م42/ B637
رده بندی دیویی	: 302/3
شماره کتاب شناسی ملی	: 2152219

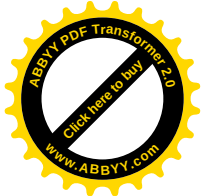
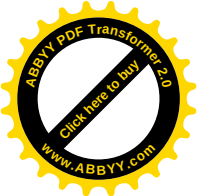
« کلیه حقوق چاپ و نشر مخصوص و محفوظ ناشر می باشد »

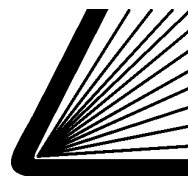
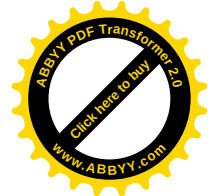
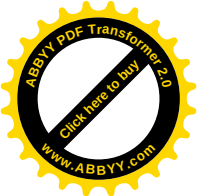




اصول موفقیت آمیز مذاکره

مؤلف:
محمد شکیبا





انتشارات نظری

نام کتاب: اصول موفقیت آمیز مذاکره

مؤلف: محمد شکيبا

امور فنی تولید و چاپ: محمدمهدی حاجی کریم نظری

نوبت چاپ: اول - 1389

شمارگان: 1200 نسخه

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: مهرشاد، نوین و ناصر

شابک: 978-964-2897-96-4

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولی عصر، خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی (یوسف‌آباد)،

نیش خیابان فتحی شقاقی، ساختمان شماره 4، پلاک 32، طبقه دوم، واحد 17

تلفن: 2- 88104441 فاکس: 88104440 همراه: 09191722496 - 09123503441

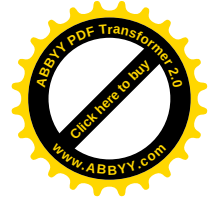
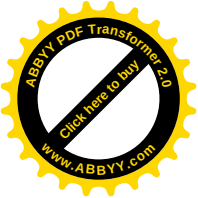
www.nashrenazari.com info@nashrenazari.com

پیام کوتاه: 3000890777778

فروشگاه: تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، نیش خیابان وحید نظری، مجتمع

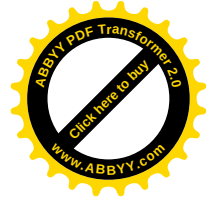
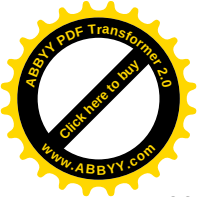
تجاری نادر، طبقه زیرین، پلاک 14/34 تلفن: 6- 66974295 فاکس: 66490599

قیمت: 26000 ریال

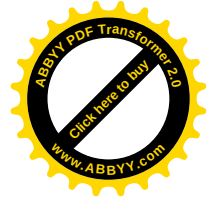
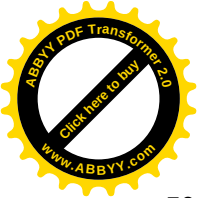


فهرست

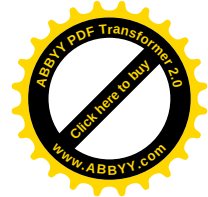
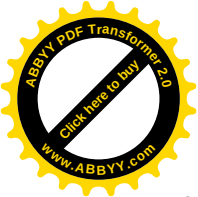
صفحه	عنوان
11	مقدمه
13	پیشگفتار
15	آیا شما قادر به اداره کردن مذاکرات می باشید؟
21	1- توسعه مهارت‌های مذاکره
21	قدم اول: با انواع مختلف مذاکره آشنا شوید
21	مذاکرات رقابتی
22	مذاکرات همکاری
23	نکته برتر
24	قدم دوم: خود را برای مذاکره آماده کنید
25	قدم سوم: به گفتگو پرداخته و موقعیتهای جدید را شناسایی کنید
26	نکته برتر
26	قدم چهارم: پیشنهاد دهید
27	قدم پنجم: چانه زدن را آغاز کنید
29	قدم ششم: ارتباطی روشن و آشکار برقرار کنید
30	نکته برتر
30	قدم هفتم: گوش دهید
32	قدم هشتم: در صورت لزوم، پیشنهاد یک تنفس کوتاه بدهید
32	قدم نهم: به توافق برسید



- 33 اشتباهات متداول
- 35 گامهایی بسوی موفقیت
- 36 2- استفاده از ارتباطات غیر لفظی در مذاکره
- 37 درک زبان بدن 1: اشاره
- 38 نکته برتر
- 38 قدم اول: تطبیق و انعکاس
- 39 نکته برتر
- 40 درک زبان 2: حالات چهره
- 41 قدم دوم: به زبان مشابه سخن بگوئید
- 42 انواع مختلف واژگان
- 43 قدم سوم: گوش دادن موثر
- 44 نکته برتر
- 44 درک زبان بدن 3: ابزارهای کمکی
- 45 قدم چهارم: تفسیر کلام
- 46 درک زبان بدن 4: تناسب
- 47 نکته برتر
- 47 درک زبان بدن 5: حریم شخصی
- 48 اشتباهات متداول
- 50 گامهایی بسوی موفقیت
- 51 3- برنامه ریزی برای مذاکره
- 51 قدم اول: به اهداف خود واقف باشید
- 52 قدم دوم: اطلاعات مورد نیاز دارید راجع آوری کنید



52	 نکته برتر
52	 قدم سوم: مفهوم مذاکره را بخوبی درک کنید
54	 نکته برتر
54	 قدم چهارم : برای یک مذاکره مفید، برنامه ریزی کنید
56	 مقابله با شرایط رقابت
58	 قدم پنجم: توازن قدرت در مذاکره را درک کنید
60	 اشتباهات متداول
61	 گامهایی بسوی موفقیت
63	 4- مدیریت مذاکرات دشوار
63	 قدم اول: با افراد سرسخت به مذاکره بپردازید
68	 نکته برتر
68	 قدم دوم: شرایط سخت را مدیریت کنید
72	 اشتباهات متداول
72	 گامهایی بسوی موفقیت
73	 5- مذاکره از طریق ایمیل
74	 قدم اول: اصول مذاکره را به خود یادآوری کنید
75	 قدم دوم: پیشنهاد اولیه را ایجاد کنید
76	 قدم سوم: مکاتبات را مدیریت کنید
77	 نکته برتر
77	 قدم چهارم: خونسردی خود را حفظ کنید
78	 نکته برتر
78	 نکته برتر



- 79 قدم پنجم: مراقب لحن خود باشید
- 79 نکته برتر
- 80 نکته برتر
- 80 قدم ششم: مطالب را خلاصه کرده و نتیجه گیری کنید
- 80 نکته برتر
- 81 اشتباهات متداول
- 82 گامهایی بسوی موفقیت
- 83 6- مذاکره با افرادی از فرهنگهای متفاوت
- 83 قدم اول: در خصوص قراردادهای اجتماعی تحقیق کنید
- 84 روش برگزاری جلسه و خوشامدگویی
- 85 مراقب زبان بدن خود باشید
- 86 آگاهی در مورد زمان
- 87 نقش زنها
- 87 آداب خوردن و آشامیدن
- 88 نکته برتر
- 88 هدایا
- 89 مزاح
- 89 قدم دوم: به تکنیکهای تجارت واقف باشید
- 90 مشخصه های ملی
- 91 زبان
- 91 کار با یک مترجم
- 92 قدم سوم: اصول را در ذهن خود حفظ کنید