

اصول و فنون مذاکرات تجاری

www.ketab0.ir

سرشناسه	: بوبانیان، بهاره، ۱۳۶۴-
عنوان و نام پدیدآور	: اصول و فنون مذاکرات تجاری/مولفان بهاره بوبانیان، رزگار قهرمانی.
مشخصات نشر	: سنندج: کتابچه، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۱۰۲ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۲۹۵۵-۴
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه.
موضوع	: مذاکرات بازرگانی
موضوع	: Negotiation in business
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
شناسه افزوده	: قهرمانی، رزگار، ۱۳۶۵ -
رده بندی کنگره	: HD۵۸/۶
رده بندی یوبی	: ۶۵۸/۴۰۵۲
شماره کتابشناسی	: ۷۲۹۸۱۹۵



انتشارات کتابچه

اصول و فنون مذاکرات تجاری

مولفان: بهاره بوبانیان - رزگار قهرمانی

ناشر: انتشارات کتابچه

جلد و صفحه آرای: ساه احمدان

چاپ: اول - ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۲۹۵۵-۴

قیمت: ۴۰۰۰۰۰ تومان

مرکز پخش: سنندج، مجتمع تجاری کردستان، واحد ۲۲۳

تلفن: ۰۸۷۳۳۲۲۹۹۶۸

فروشگاه آنلاین: www.Ketabchepub.ir

info@ketabchepub.ir

۱۱	مقدمه
۱۲	مفهوم مذاکره
۱۴	تطبیق
۱۴	یادگیری مذاکره
۱۶	اصول اساسی مذاکره
۱۷	زبان اشاره
۲۱	اطمینان به احساس برتری داشتن
۲۱	عصبانیت و دستپاچگی
۲۳	پذیرش و موافقت
۲۳	حفظ نوسانات روح
۲۵	هدایت امواج موزون مذاکره
۲۷	تکنیک های به کار گیر مذاکره
۲۷	حمله غافلگیرانه
۲۸	عصبانیت آنی
۲۸	بکارگیری تاکتیک FAIR ACCOMPLI
۲۹	عبور از موانع با یک پرس
۳۰	نقض مفاد قرارداد
۳۱	ایجاد وقفه در مذاکره
۳۳	حفظ آبرو در مذاکرات غیررسمی
۳۴	اقدام به حمله
۳۶	تاکتیکهای متقابل در برابر پیشی جستن در حمله به قرار زیر است:
۳۶	در اختیار گرفتن کنترل دستور جلسه
۳۷	همکاری متقابل
۳۸	پیش شرط یک مذاکره

۴۰	 انعقاد قرارداد با توجه به حالات اشخاص
۴۰	 مبارزه با عامل خستگی
۴۲	 پیروی از رژیم غذایی مذاکره گران
۴۳	 تعیین محل مذاکره
۴۴	 طرحریزی برنامه های مسافرت
۴۶	 طرح محیط فیزیکی مذاکره
۴۶	 دکور
۴۸	 دما و نور
۴۹	 محل استقرار
۵۰	 تصمیم به ایجاد تغییر در محیط
۵۱	 خصوصیات شخصی و کاری
۵۲	 توقف یافتن بر محیط بیرونی
۵۴	 انواع مذاکره
۵۵	 انواع مذاکره کنندگان
۵۹	 عناصر مذاکره
۵۹	 طرفین مذاکره و جهت گیریهای آنها
۶۰	 وابستگی متقابل
۶۰	 هدف مشترک
۶۰	 توانایی تصمیم گیری
۶۰	 مدل‌های مذاکره
۶۳	 مراحل طراحی یک مذاکره
۶۳	 شرط دستیابی به وضعیت برد-برد برای دو طرف مذاکره
۶۳	 بایدها و نبایدها در آمادگی برای مذاکره

۶۶		مراحل مذاکره
۶۶		مرحله مقدماتی
۶۷		استراتژی
۶۸		سبک
۷۰		ارتباطات کلامی
۷۱		چگونگی پرسش در مواجهه با مشتری در مذاکرات تجاری
۷۲		سوالات باز
۷۲		سوالات بسته
۷۲		سوالات هدایت‌دهنده
۷۳		ارتباطات غیر کلامی
۷۳		ژست و وضع بدن
۷۴		فاصله
۷۶		انواع خنده‌ها و مفهوم آن‌ها
۷۷		دست دادن
۸۹		از هر موقعیتی برای برقراری ارتباط استفاده کنید
۸۹		ویژگی‌های خود را بشناسید
۹۰		هیچگاه مایوس نشوید
۹۱		نکاتی مفید جهت برقراری یک مذاکره تجاری موفق
۹۱		شروع مذاکره
۹۲		چانه زنی
۹۳		توافق
۹۳		زمینه‌های ممکن برای مذاکره در بازاریابی صنعتی
۹۴		حوزه تأمین

۹۴ معیارهای فنی

۹۶ شرایط و موقعیت تجاری

۹۷ نتیجه گیری

www.ketab.ir