

مایکل بنولی یل، وی هوآ

مریم عرضی

مجموعه مدیر حرفه‌ای ۲/

**مذاکره حرفه‌ای**



نویسندگان: مایکل بنولی، وی هوآ

مترجم: مریم عرضی

ویراستار: لعیا نبی فر

مدیر هنری و طراح جلد: مجید زارع

صفحه آرا: داریوش گل سرخی، وهب رامزی

چاپ اول: زمستان ۱۳۹۵

شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

شابک دوره: ۸-۲۷-۶۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

شابک کتاب: ۵-۳۱-۶۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

ناشر: آریانا قلم

نشانی: خیابان سهروردی جنوبی، خیابان ملایری پور غربی، پلاک ۳۷

تلفن: ۸۸۳۴۲۹۱۰

فروشگاه اینترنتی: [www.AryanaGhalam.com](http://www.AryanaGhalam.com)

همه حقوق برای گروه پژوهشی صنعتی آریانا محفوظ است.

هرگونه تقلید و استفاده از این اثر، به هر شکل، بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

سرشناسه: بنولی، مایکل، Benoliel, Michael

عنوان و نام پدیدآور: مذاکره حرفه‌ای / نویسندگان: مایکل بنولی، وی هوآ،

مترجم: مریم عرضی، ویراستار: لعیا نبی فر

مشخصات نشر: تهران، آریانا قلم، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۹۶ ص: مصور (رنگی)، جدول، نمودار

فروست: مجموعه کتاب‌های مدیر حرفه‌ای

شابک دوره: ۸-۲۷-۶۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

شابک کتاب: ۵-۳۱-۶۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

یادداشت (عنوان اصلی): Negotiating, 2015

شناسه افزوده: عرضی، مریم، ۱۳۵۰، مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۵ م۴۷۶ ب/۶ HD۵۸

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۵۲

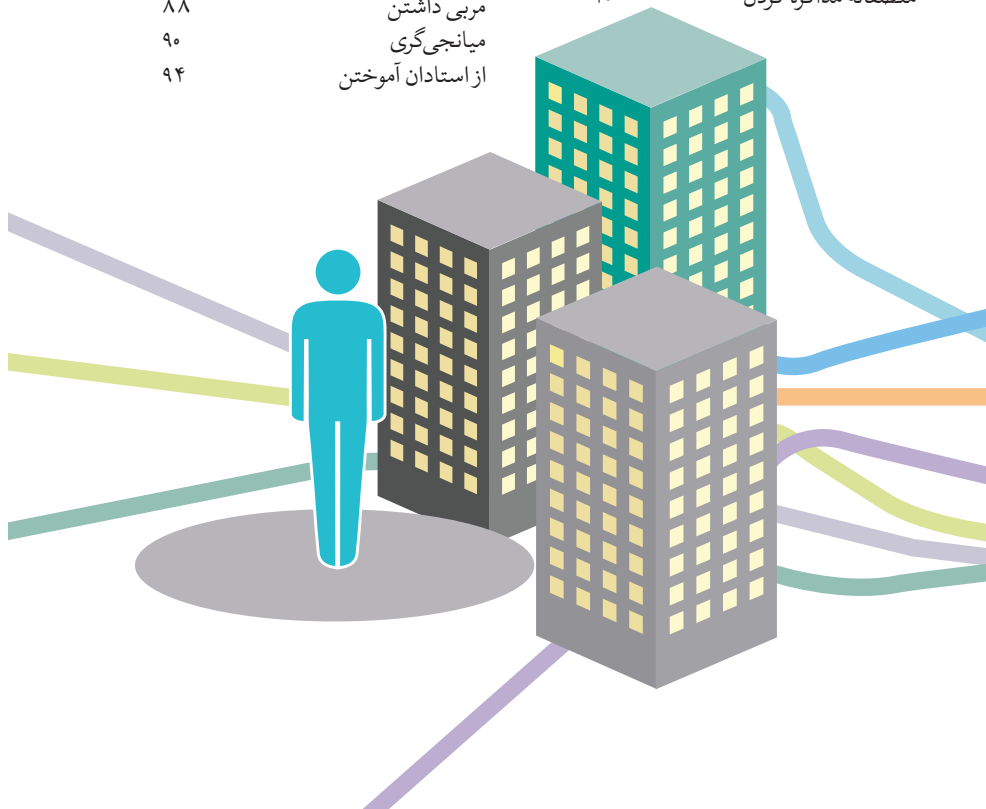
شماره کتاب شناسی ملی: ۴۵۴۸۱۵۰

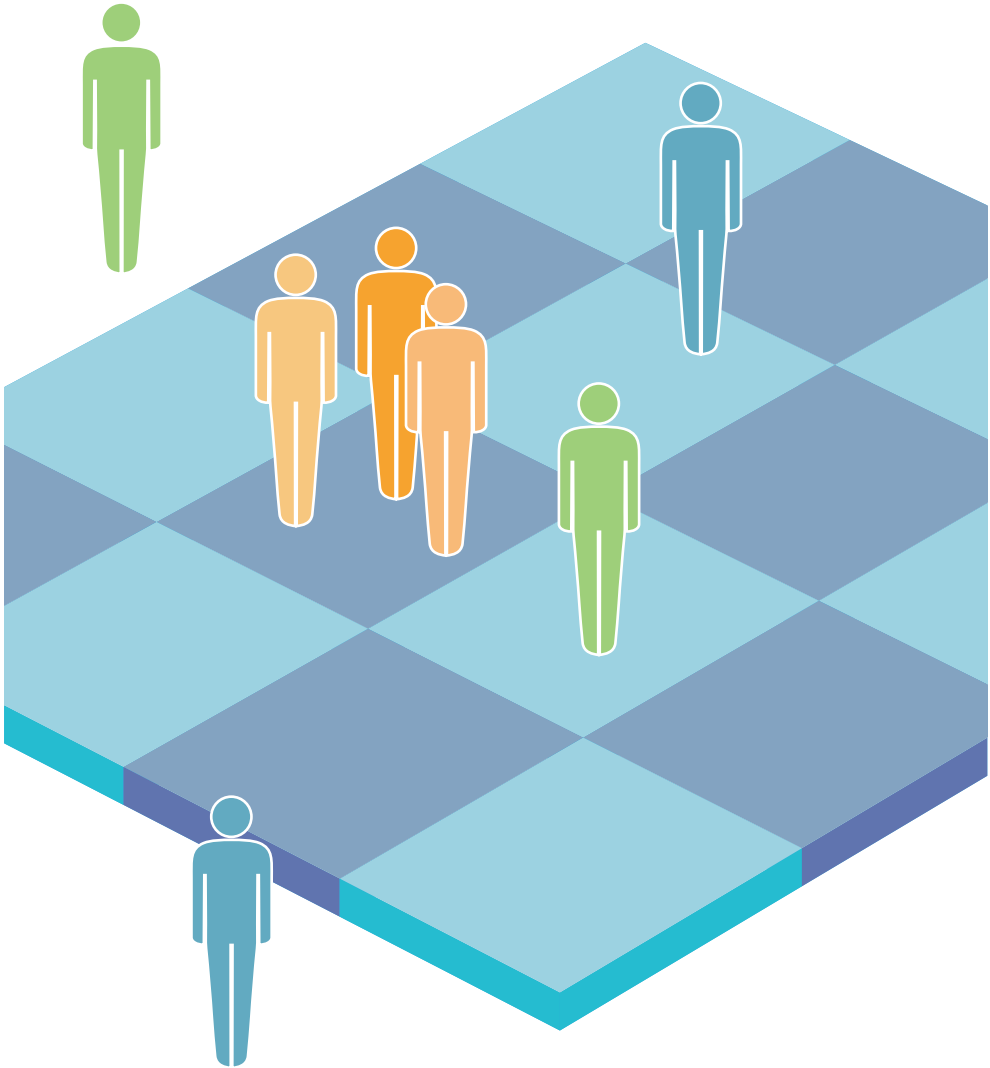
مجموعه کتاب‌های مدیر حرفه‌ای / ۲

# مذاکره حرفه‌ای



		پیش‌گفتار	۹
		<b>فصل ۱</b>	
		آماده شدن برای مذاکره	۱۰
		ماهر شدن در مذاکره	۱۲
		شناخت دشواری‌های مذاکره	۱۴
		آمادگی داشتن	۱۶
		طراحی ساختار	۲۰
		<b>فصل ۲</b>	
		انتخاب سبک مذاکره	۲۶
		تعریف سبک مذاکره	۲۸
		تعریف مذاکره سودمحور	۳۰
		مذاکره با تمام ذهن	۳۲
		انجام معامله برد-برد	۳۴
		ایجاد رابطه	۳۶
		ایجاد اعتماد دوجانبه	۳۸
		منصفانه مذاکره کردن	۴۰
		<b>فصل ۳</b>	
		انجام مذاکره	۴۲
		قدرتمندانه مذاکره کردن	۴۴
		ارائه پیشنهاد و پاسخ به پیشنهاد	۴۸
		امتیاز دادن	۵۰
		متقاعدکنندگی	۵۲
		عبور از تنگنا	۵۶
		پرهیز از دام‌های تصمیم‌گیری	۵۸
		تسلط بر احساسات	۶۲
		سرورکار داشتن شگردهای رقابتی	۶۶
		اتمام معامله	۶۸
		<b>فصل ۴</b>	
		ایجاد روشی برای خود	۷۰
		مذاکره گروهی	۷۲
		معامله با طرف‌های متعدد	۷۶
		مذاکره در سطح بین‌المللی	۸۲
		مریی داشتن	۸۸
		میانجی‌گری	۹۰
		از استادان آموختن	۹۴







## Negotiating

Michael Benoliel, Wei Hua

با توجه به اینکه طرف مذاکره‌کننده  
شما کیست و سبک مذاکره‌اش  
چیست، به فراخور از همه  
سبک‌های مذاکره یعنی **توزیعی**،  
**منسجم** و **تلفیقی** بهره بگیرید.



گروه پژوهشی صنعتی آریانا  
انتشارات آریانا قلم

