

کلیدهای طلایی در مذاکره

جهت کسب و کار و زندگی

راهکارهای عملی که با آن می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان بهترین معاملات را در تجارت و برترین مذاکرات را در تعامل با خانواده داشته باشید.

سید محمد حسینی

استاد برتر اصول مذاکرات و مدرس گروه بازرگانی تجارت طلایی و

پایگاه اطلاع رسانی سرب ایران (سرب، اینفو)



شرکت چاپ و نشر بازرگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

تهران ۱۳۹۶

سرشناسه:

عنوان و نام پدیدآور:

مشخصات نشر:

مشخصات ظاهری:

شابک:

وضعیت فهرست نویسی:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

شناسه افزوده:

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:

واعظی، سیدمحمد، ۱۳۶۰ -

کلیدهای طلایی در مذاکره جهت کسب و کار و زندگی: راهکارهای کاملاً کاربردی... /

سیدمحمد واعظی.

تهران: شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۹۶.

۹۲ ص.: مصور

۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۵۳۹-۲

فیبا

مذاکره

Negotiation

مذاکره -- روش شناسی

Negotiation -- Methodology

شرکت چاپ و نشر بازرگانی

BF۶۳۷/م۴۲و۲۱۳۹۵

۱۵۸/۵

۴۴۸۸۷۸۷



شرکت چاپ و نشر بازگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

کلیدهای طلایی در مذاکره جهت کسب موفقیت
سید محمد واعظی

مدیر هنری: پاشا دارابی

صفحه‌آرایی: علی سراجی

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: شرکت چاپ و نشر بازگانی

چاپ اول: ۱۳۹۶

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۵۳۹-۲

«کلیه حقوق محفوظ و مخصوص شرکت چاپ و نشر بازگانی است.»

نشانی: تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از بلوار کشاورز، نبش کوچه همدان،

شماره ۱۲۰۶ | تلفن: ۰۲۱-۶۶۹۳۹۳۲۹

ایمیل: info@c PPC.ir

WWW.CPPC.ir



فهرست

۷	مقدمه نویسنده
۱۱	فصل اول. کلیات و اوقات قبل از مذاکره
۳۱	فصل دوم. شروع مذاکره
۵۱	فصل سوم. پی گیری مذاکره
۷۳	فصل چهارم. نکات مهم جهت جمع بندی مذاکره
۸۷	فصل پنجم. جمع بندی و خلاصه کتاب

به نام خداوند جان و خرد

سال‌ها قبل به این نکته پی بردم که برخی افرادی بعضاً بدون داشتن تحصیلات برتر دانشگاهی یا منابع مالی و قدرتی به راحتی مذاکرات به اهداف مورد نظرشان دست پیدا می‌کنند، این‌گونه افراد کلیدهای موفقیت، در مذاکره به خوبی در دست داشتند، از آن زمان درصدد یافتن این کلیدها بوده و منابع مختلف را جوی‌جای در این خصوص را مطالعه نمودم و از افراد مختلف در این خصوص جويا مطلب شدم و هر روز به دنبال اجرا و گرفتن بازخورد در این باره شدم و تجارب مختلف را چه در مذاکرات تجاری و خانوادگی کسب نمودم و مذاکرات بسیار مشکلی را با موفقیت پشت سر گذاشتم در بسیاری از مذاکرات، هیچ و اعتبارات عجیبی را کسب نمودم که بعضاً طرف مقابل تا مدت‌ها نمی‌دانست چه شد که این‌گونه به من امتیاز داده.

در کتاب حاضر که حاصل تجارب اینجانب و بررسی منابع روز در رابطه با اصول مذاکره می‌باشد همین نکات را بیان کرده‌ام و به شما خواننده عزیزان اطمینان را می‌دهم که پس از خواندن این کتاب به دیدگاهی مثبت در خصوص روش درست مذاکره کرد دست پیدا خواهید نمود و می‌توانید با تمرین و ممارست به یک مذاکره کننده حرفه‌ای تبدیل شوید.

مذاکره تنها راه موفقیت در کسب و کار و زندگی می‌باشد و درست و اصولی مذاکره کردن می‌تواند معادل ماه‌ها و بعضاً سال‌ها فعالیت را بگیرد.

به عنوان مثال اگر فرض کنیم کارمندی در ابتدای سال بتواند ظرف یک ساعت مذاکره اصولی و صحیح با رئیس خود یک افزایش حقوق تقریباً بیست درصدی را به دست آورد. این فرد با این یک یا دو ساعت مذاکره معادل دو ماه کار مفید انجام داده است، «دو ماه بدون اینکه کار کند در این دو ساعت مذاکره موفق به دست آورده است».

شایان ذکر است عدم تبحر کافی در برخی مذاکرات ساده خانوادگی موجبات اختلافات شدید، جدایی‌های عاطفی، فیزیکی و یا کینه توزی‌های بی‌دلیل را فراهم می‌گرداند طبیعتاً هزینه‌های جبران این موارد بعضاً معادل ده‌ها سال سعی، تلاش و... می‌باشد.

در مجموع علم و هنر مذاکره امری مهم و پرکاربرد در زندگی آدمی می‌باشد و یکی از کلیدهای سعادت و کامیابی محسوب می‌گردد.

در این کتاب اصول مذاکره بر مبنای اصولی و بومی شده «بر اساس اصول داخلی و همچنین اصول دیگر کشورها» بیان شده است.