

به نام خداوند جان آفرین حکیم سخن در زبان آفرین



انتشارات آبانگان ابرائیان

فنون طلایه

مؤلف محمد صادق

سرشناسه: صادقی، محمد، ۱۳۶۹ آذر ..

عنوان و نام پدیدآور: فنون طلائی مذاکره/ مولف محمد صادقی؛ ویراستار طاهره زرنوشه فراهانی.

مشخصات نشر: تهران: آبانگان ایرانیان، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۹۱ ص، ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.

شابک: 978-622-6392-15-0

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: مذاکره

موضوع: Negotiation

موضوع: مذاکرات بازرگانی

موضوع: Negotiation in business

رده بندی کنگره: ۶۳۷BF/م ۱۳۹۸۴۲ ص ۲

رده بندی دیویی: ۵/۱۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۵۶۱۸۱۰۰

فنون طلائی مذاکره

نویسنده: محمد صادقی

انتشارات: آبانگان ایرانیان

ویراستار: طاهره زرنوشه فراهانی

صفحه آرا: راحله رحمانی

طراح جلد: محمدجواد رحمانی

چاپ و صحافی: چاپخانه آریا

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۹۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۳۹۲-۱۵-۰

مرکز پخش: تهران، میدان انقلاب، ابتدای کارگر جنوبی، کوچه مهدی زاده، پلاک ۶، واحد ۹

تلفکس: ۶۶۴۲۴۲۱۱ - کد پستی: ۱۳۱۳۹۶۵۳۷۱

پست الکترونیک: Bankketab1388@gmail.com

فروشگاه اینترنتی: www.bankketab.com

حق چاپ محفوظ است

فهرست مطالب

.....	سخن ناشر	۵
.....	درباره نویسنده	۷
.....	مقدمه	۹
.....	اجزاء اصلی مذاکره	۱۱
.....	ارکان مذاکره	۱۳
.....	استراتژی‌های مذاکره	۱۵
.....	استراتژی رقابتی	۱۷
.....	استراتژی همکاری	۱۹
.....	اهمیت فراگیری فن مذاکره	۲۱
.....	۱۱ نکته در مورد زبان بدن شما حین مذاکرات	۲۳
.....	اصول و فنون مذاکره موفق	۲۷
.....	فنون مذاکره در بازاریابی؛ چطور برگ برنده را از آن خود کنید؟	۳۳
.....	آماده شدن برای مذاکرات‌های بین‌المللی	۴۱
.....	فنون علمی برای داشتن یک مذاکره موفق	۴۵
.....	فنون مذاکره در معاملات ملکی	۵۱
.....	شاخص‌های مذاکره اثربخش	۶۱
.....	تأثیر شرایط و عوامل موقعیتی بر مذاکره	۶۷
.....	اصول و فنون مذاکره در فروشندگی	۷۷
.....	نقش مذاکره در بازاریابی	۸۷
.....	منابع و مآخذ	۹۰

سخن ناشر

انتشارات آبانگان ایرانیان فعالیت خود را از سال ۱۳۹۴ آغاز و به واسطه تجربه چندین سال قبل این مجموعه در حوزه نشر و پخش کتاب، رشد چشمگیری در چاپ و فروش صدها هزار کتاب داشته است.

این مجموعه در زمینه‌های ادبی، روشناسی، شعر، رمان، دانشگاهی، آموزشی و درسی فعال است.

این نشر با گزینش دقیق و سرلوحه قراردادن در «خانه داخلی خود، سعی در انتخاب و چاپ موضوعات پرمحتوا، غیر تکراری، کاربردی، مناسقی بر نیاز فرهنگی-اجتماعی جامعه امروز و دارای ارزش‌های انسانی و در نهایت برخوردار از نبوغ و نوآوری در سبک نگارش و موضوع داشته و دارد.

بررسی عناوین کتاب‌های ما، حاکی از آن است که بیش از آنکه به ترجمه اندیشه‌های نویسندگان سایر کشورها تکیه کنیم، به تقویت و رشد قلم جوانان و اساتید اندیشمند کشورمان بها داده ایم و افتخارات کارنامه نشر ما، مدیون همین پویایی است.

خوش بختانه اقشار مختلف مردم اعم از دانش آموزان، دانشجویان، معلمان و اساتید دانشگاه، شاعران، نویسندگان، مترجمان، مدیران سازمان‌ها و حتی کسانی که با کتاب اندک الفتی داشته اند این نشر و آثارش را هم از نظر مادی و هم از نظر معنوی حمایت نموده تا بتوانیم با شمارگان مطلوب و چاپ مکرر آنها، نقشی تاثیر گذار در صنعت نشر و ارتقا سطح فرهنگی جامعه و ترویج مطالعه داشته باشیم.

دست یکایک شما را صمیمانه میفشاریم و به پاس فرهنگ دوستی‌تان سر تعالی فرود می‌آوریم.

مجموعه نشریات دانشگاه تهران

درباره نویسنده

محمد صادقی جوان خود را سه سوزنی ایرانی که زندگی بسیار ماجراجویانه ای داشته، اکنون پس از تلاش های بی وقفه و با استفاده از تجربیات شخصی خود در بازار و دانشگاه، نویسنده ۱۰ جلد کتاب پرفروش است.

محمد در دوم آذر ماه سال هزاروسیصد و شصت و نه در شهر قم متولد شد. او در خانواده ای متوسط و فرهنگی رشد و جبر بود برای گذراندن زندگی هنگام تحصیل به کار هم مشغول شود چون اساساً باور او بر استقلال بود.

هم چنین از کودکی علاقه ی زیادی به ورزش داشت و در رشته کشتی بوکسینگ صاحب عناوین متعددی شد.

او پس از اخذ دیپلم و پایان خدمت مقدس سربازی به شهر تهران سفر کرد و به کارگری پیک موتوری در انتشارات کتاب میدان انقلاب مشغول شد.

در ابتدای شروع به کار خود در یک اتاق ۴ متری زندگی می کرد. اما او

آرمان های بزرگتری داشت.

محمد همواره سخت تلاش میکرد و به معنای واقعی کلمه فعل خواستن را صرف کرده بود. گویی رسالت واقعی خود را پیدا کرده است. از آنجایی که محمد دائم در حال ایده پردازی بود و علاقه زیادی به خدمت مردم داشت. استارت آپ بانک کتاب ایرانیان را راه اندازی کرد و حالا یکی از موفق ترین شبکه های فروش کتاب متعلق به بانک کتاب ایرانیان است.

محمد فارغ التحصیل از دانشکده مدیریت دانشگاه تهران در رشته مدیریت مالی کسب و کار است و موفق به دریافت گواهینامه بین شد. 10015 ملی. آموزش ایزو

محمد صالحی نقد است که تمام جوان های ایرانی میتوانند موفق شوند به شرطی که یک سری مهارت ها را بلد باشند که تمام این مهارت ها را در این کتاب ها نوشته شده است. ده ها هزار نفر از مردم ایران با خواندن این کتاب ها زندگی متفاوت و بهتری را تجربه کرده اند.

دکتر محمد صالحی

مقدمه

بیشتر مدیران حرفه ای به اهمیت مذاکره در زندگی واقفند، زیرا زمان قابل توجهی از زندگی حرفه ای خود را صرف مذاکره می کنند. به علاوه، زندگی شخصی شان هم با مذاکره همراه است. موفقیت و اثر بخشی حرفه ای آنان به شدت متأثر از توانایی آنها در هنر مذاکره است. این مهارت یا ناشیگری آنان در مذاکره است که نظر مدیران، همکاران، زیردستان، مشتریان، رقبا و سایرین را درباره موفقیت کاری شان شکل می دهد. مدیران، زمان و کوشش بسیاری را صرف مذاکره می کنند، اما حدودی از آنان هنر و دانش مذاکره را به درستی می دانند. از این رو، بسیاری از مدیران حرفه ای نیازمند رویکرد بهینه در طرح ریزی و اجرای مذاکرات هستند.

مذاکره یک فرایند بسیار پویا، و نه یک جریان ایستا، است. یعنی از زمان شروع تا پایان مذاکره، فرایند مذاکره در معرض ارزیابی و تغییر است. حتی پیش از هر کنش و واکنشی، دو طرف، جداگانه به بر آورد نیازها،

علاقه ها و هدف ها می پردازند تا موقعیت خود و طرف مقابل را بسنجند. معمولاً طی تعاملاتی که در مذاکره پیش می آید، این ارزیابی ها و برآوردها در معرض تغییر و تحول اند. اطلاعات جدیدی که می رسند، باید ارزیابی و طبقه بندی شوند این پویایی و ماهیت تغییر پذیر گفت و گو است که سبب پیچیدگی و دشواری می شود. توجه به مذاکره و دیدن آن به صورت فرایندی پویا از تبادل کنترل شده اطلاعات، بر تأثیرهای مثبت مذاکره کننده می افزاید و مخاطره های ناشی از نقص و خلل در گردآوری، پنهان سازی، افشا یا توجه کامل به اطلاعات را به حداقل می رساند.

مذاکره فرایندی است گفت و گو محور، متمرکز بر موضوعی مشخص، برای حل اختلاف یا رسیدن به منافع مشترک که بین افراد و گروه ها انجام می گیرد به شرط آن که منافع و رضایت طرفین را تأمین کند. به منظور مذاکره اولین گام شناخت نیازها و خواسته ها و آخرین گام عقد قرارداد است.