

اصول وفنون مذاکره

تألیف و گردآوری :

علی توکلی

(مدرس دانشگاه)

سرشناسه	:	توکلی، علی، ۱۳۵۵ -
عنوان و نام پدیدآور	:	اصول و فنون مذاکره / تالیف و گردآوری: علی توکلی
مشخصات نشر	:	تهران - طلوع دانش، ۱۳۹۹
مشخصات ظاهری	:	۸۰ ص
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۶۶۳۷-۴۹-۵
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
یادداشت	:	این کتاب تاریخچه‌ای از اصول مذاکره را بیان می‌نماید و در تشخیص تصمیم‌گیری‌های منطقی، مذاکره‌کننده را راهنمایی می‌کند.
موضوع	:	مذاکره
موضوعی	:	Negotiation
موضوع	:	مذاکره - - جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	:	Negotiation- - Psychological aspects
رده‌بندی کنگره	:	BF۶۳۷
رده‌بندی دیویی	:	۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۶۲۳۸۴۵

تهران - میدان شهدا - خیابان پیروزی - بلوار ابوذر - ر. س. - خیابان علامه - بهشت دوم شرقی - پلاک ۲۷
 تلفن: ۳۳۶۴۶۸۰۱ - همراه: ۳۴۰۲۲۸ - ۰۹۱۲



E - mail: Tolooedaneshe@yahoo.com

- نام کتاب: اصول و فنون مذاکره
- تالیف و گردآوری: علی توکلی
- ناشر: طلوع دانش
- صفحه‌آرایی: شهره آذریپوندپور
- نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۹
- چاپ و صحافی: صدف
- شمارگان: ۳۰۰ نسخه
- قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان
- شماره شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۳۷-۴۹-۵

حق چاپ محفوظ و در اختیار ناشر است.

فهرست مطالب:

۱۳	مقدمه
۱۵	فصل اول: شخصیت
۱۸	انواع شخصیت
۱۹	اشاره به چند تریه شخصیت
۲۳	شخصیت شکون
۲۹	فصل دوم: فرهنگ مذاکره
۳۱	مفهوم فرهنگ
۳۴	فرهنگ اجتماعی
۳۴	عزت نفس
۳۶	حفظ حرمت مذاکره
۳۹	فصل سوم: مذاکره و شاخص‌ها
۴۱	مفهوم مذاکره
۴۳	انواع مذاکره
۴۵	تعارض درمذاکره
۴۶	تاکتیک مذاکره
۴۸	زبان کلامی مذاکره
۵۱	فصل چهارم: زبان بدن
۵۴	زبان بدن چیست
۵۵	نشانه‌های زبان بدن

۵۹	فصل پنجم: معیار های ارتباطی
۶۱	ارتباط برای چیست
۶۲	مدل ارتباطی کلوشانون ویور
۶۳	هدف ارتباط
۶۵	ارتباطات و تبلیغات
۶۶	موانع ارتباطی در ارتباطات
۶۷	ارتباطات در اینترنت و فضای مجازی
۶۹	فصل ششم: مدیریت مذاکره
۷۱	مدیریت مذاکره
۷۲	تاکتیک مدیریت زبان بازی
۷۳	تاکتیک مدیریت کالبدی
۷۴	مدیریت استرس در مذاکره
۷۵	مدیریت تعارض
۷۶	مدیریت اصل پارتو
۸۰	منابع و مآخذ