

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

روان سازی مذاکره

مؤلفین:

دکتر حسین اسماعیلی شه میرزادی

دکتر قاسم محمد پورقاز

(مدرس افتخار)

ویراستار علمی: هامون شریف میلانی

مشاور روان شناس، مریم نعمتی (پژوهشگر)

با همکاری علمی:

شرکت تعاونی توزیعی کارکنان معاونت برنامه ریزی و نظارت

معاونت توسعه مدیریت و سرمایه انسانی رئیس جمهور

سازمان انتشارات جهاد دانشگاهی

۱۳۹۳

سرشناسه	اسماعیلی شهیرزادی، حسین - ۱۳۴۸
عنوان و نام پدیدآور	روان‌سازی مذاکره / مولفین حسین اسماعیلی شهیرزادی، قربان محمد پورقاز؛ ویراستار علمی هامون شریفی میلانی؛ مشاور روانشناس مریم نعمتی.
مشخصات نشر	تهران: جهاد دانشگاهی، سازمان انتشارات، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری	۷۲ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۱۰۲-۶۰۴-۱
وضعیت فهرست نویسی	فیا
موضوع	مذاکره
مذاکره	مذاکره - جنبه‌های روان‌شناسی
شناسه افزوده	پورقاز، قربان محمد، ۱۳۵۵ - ویراستار
شناسه افزوده	شریفی میلانی، هامون، ۱۳۵۹ - ویراستار
شناسه افزوده	نعمتی، مریم
شناسه افزوده	جهاد دانشگاهی، سازمان انتشارات
ردیف کنگره	۱۳۹۳ BF۶۳۷ ۵۴ ف ۴۲ م /
نمایندگی دیوبی	۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	۳۵۲۹۰۹۰

روان‌سازی مذاکره

مؤلفان: دکتر حسین اسماعیلی شهیرزادی - قربان محمد پورقاز

ویراستار علمی: هامون شریفی میلانی

نشر: سازمان انتشارات جهاد دانشگاهی

تألیف: اول - ۱۳۹۳

تعداد صفحات: ۷۲ نسخه

قیمت: ۲۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۰۲-۶۰۴-۱

این اثر مشمول قانون حمایت مولفان و مصنفان و هنرمندان محسوب می‌شود. هر کس تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه مولف (ناشر) نشر یا پخش یا عرضه یا مبادله یا کپی‌برداری قانونی قرار خواهد گرفت.



سازمان انتشارات

نشانی سازمان انتشارات: تهران - خیابان انقلاب اسلامی - خیابان فخررازی - خیابان شهدای گمنام - پلاک ۷۲،

تلفن: ۶۶۹۵۲۹۴۸

مرکز پخش:

خیابان انقلاب - بین فلسطین و چهارراه ولیعصر - جنب مؤسسه نمایشگاه‌های فرهنگی ایران -

تلفن: ۶۶۴۸۷۶۲۵ - ۶

پایگاه اطلاع‌رسانی: www.isba.ir پست الکترونیکی: info@isba.ir فروشگاه اینترنتی: www.jdbook.ir

درباره کتاب

روان‌سازی مذاکرات ، یادگیری تمام نکاتی است که برای برقراری یک ارتباط موفق نیازمند آن هستید، از تجزیه و تحلیل زبان بدن گرفته تا نوشتن انواع نامه، حداکثر بهره‌برداری از نشست‌ها تا هنگام صحبت در پشت تلفن. کتاب روان‌سازی مذاکرات نه تنها به شما کمک می‌کند که چطور مستمعین را سر جای خود میخکوب کنید بلکه به شما این امکان را نیز می‌دهد تا با فراگیری مهارت‌های عملی آنها را در موقعیت‌های مختلف به کار ببرید. نکات بسیار مهم و کلیدی این کتاب به شما کمک می‌کند که ارتباطات خود را در سطح عالی که لازمه ی یک محیط کار خلاقانه و تولیدی است پیش ببرید.

www.ketab.ir

پیشگفتار

هنگام برقراری یک ارتباط صحیح و جلب اعتماد طرف مقابل یکی از مهمترین فاکتورهای یک مدیر موفق است. اگر به دنبال ارائه سخنرانی با اعتماد به نفس بالا و یا انجام مذاکره به راحتی و آسانی هستید، روان‌سازی مذاکرات به شما کمک خواهد کرد که این مهارتها را در خود تقویت کنید. از دید یک نویسنده حرفه‌ای تا نوشتن گزارشات و پیشنهادات - همه‌ی نکات کلیدی و اصلی ارتباط و ادبیات تجاری به مضمون و روشنی شرح داده شده‌اند. این کتاب، همچنین حاوی نکات کاربردی در برقراری روابط عملی، تبلیغات، فناوری اطلاعات، روش‌های اجرای رسانه‌ای در قالب صد و یک نکته مفید و مختصر برای اطلاعات مهم و حیاتی در هنگام ارتباطات می‌باشد. سرانجام، آزمون ارزیابی در انتهای کتاب قرار گرفته که به شما این امکان را می‌دهد که مهارتهای ارتباط خود را مورد سنجش قرار دهید. همانطور که شروع به برقراری یک ارتباط موفق می‌کنید، این کتاب به شما کمک می‌کند مهارتهای جدیدی را پیدا کنید و آنها را در خود تقویت نمایید.

فهرست

عنوان	صفحه
تلاش برای برقراری ارتباطی بهتر.....	۹
درک زبان بدن.....	۱۲
درک و بهره‌گیری از کلام بدن.....	۱۴
شنوده خوب بود.....	۱۷
طرح مسئله.....	۲۱
خواندن مؤثر.....	۲۴
خواندن مرثر.....	۲۴
یادداشت برداری.....	۲۶
تبادل اطلاعات.....	۲۷
برقراری ارتباط.....	۲۷
انتقال اطلاعات.....	۲۹
بهره‌گیری از تلفن.....	۳۲
بهره‌گیری از فناوری اطلاعات.....	۳۴
نامه نگاری.....	۳۷
فراگیری مهارت‌های بیشتر.....	۳۸
شرح جزئیات به طور مؤثر.....	۳۹
برقراری ارتباط دو طرفه.....	۴۰
کنترل جلسات به طور کارآمد.....	۴۲
جلب توجه مخاطب.....	۴۴
برقراری ارتباط برای فروش.....	۴۹
مذاکره موفق.....	۵۱
تدوین گزارشات.....	۵۳
ارائه پیشنهادات.....	۵۶

۵۸.....	برقراری ارتباط تصویری.....
۵۹.....	برقراری ارتباط برای کسب نتیجه.....
۵۹.....	ایجاد یک هویت.....
۶۱.....	بهره‌گیری از روابط عمومی.....
۶۵.....	تبلیغات مؤثر.....
۶۶.....	برقراری ارتباط در محل کار.....
۶۹.....	بررسی انتقال دقیق پیام به مخاطب.....
۷۱.....	ارزیابی مهارت‌های ارتباطی.....

www.ketab.ir