

۱۴۳۱.۱۰.۱



اصول و فنون صداکړه فروش

حمیدرضا ایزدی

سرشناسه	ایزدی، حمیدرضا، ۱۳۴۸ -
عنوان و نام پدیدآور	اصول و فنون مذاکره فروش/ حمیدرضا ایزدی.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات ماهواره، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۱۶۵ ص؛ ۱۴×۲۱ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۲۱۹-۷۳-۶
رده بندی فهرست ملی	فیپا
موضوع	روانشناسی
موضوع	Selling
موضوع	روانشناسی -- جنبه های روان شناسی
موضوع	Selling -- Psychological aspects
موضوع	مذاکره -- جنبه های روان شناسی
موضوع	Negotiation -- Psychological aspects
رده بندی کنگره	۱۳۹۵ ۶ الف ۹ الف ۵ / ۱۳۹۵
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	۴۲۹۲۶۴۶

عنوان: اصول و فنون مذاکره فروش
 ناشر: تهران، ماهواره
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۲۱۹-۷۳-۶
 قیمت: ۱۳۰۰۰ تومان
 دفتر مرکزی انتشارات ماهواره: تهران، م فاطمی، خ چهلستون، پ ۵۰ واحد ۴
 ۰۹۱۹۰۶۲۱۴۱۸
 کلیه حقوق برای انتشارات محفوظ است.

فهرست کتاب

صفحه	عنوان
۱	مقدمه
۱	تعریف مذاکره
۲	انواع مذاکره
۴	سبک های مذاکره
۷	استراتژی همکاری
۸	ویژگی های مذاکره کننده
۱۳	انواع مذاکره در سازمان
۱۴	راهکارهای موثر در مذاکره
۲۷	روش های برقراری ارتباطات در مذاکرات فروش
۳۰	انواع ارتباط در مذاکرات فروش با توجه به سبک ارتباط گیرنده پیام
۳۱	موانع ارتباطات در مذاکرات فروش
۳۵	روش های غلبه بر موانع ارتباطات مؤثر در مذاکرات فروش
۳۷	پیش از آغاز مذاکره فروش
۴۰	آغاز مذاکره فروش
۴۱	بدنه مذاکره فروش
۴۲	آزمون های انسان شناسی عملی
۴۴	وسایل ارتباط جمعی
۴۶	روش مذاکره مبتنی بر مواضع
۴۸	روش مذاکره مبتنی بر اصول
۴۸	مذاکره کنندگان در درجه اول انسانند
۵۰	مذاکره با بهره گیری از معیارهای عینی
۵۱	ادراک در مذاکره
۵۳	احساس در مذاکره
۵۵	ارتباط در مذاکره
۶۴	تعیین دستور جلسه و محل مذاکره
۷۰	عوامل مؤثر در روند مذاکره
۷۷	عوامل باز دارنده ارتباط

۸۰	عوامل موثر در ارتباط
۸۳	شناخت ویژگی های شخصیتی طرف مذاکره
۹۰	تاکتیک های مذاکره فروش
۹۴	ارتباط غیر کلامی در مذاکره
۹۷	تبیین خواسته ها و پیشنهادها
۱۰۳	کنترل احساسات
۱۰۹	عبارات کوتاه فریبنده در مذاکره
۱۱۳	روش های بن بست شکنی در مذاکرات فروش
۱۱۷	پیشنهاد نهایی در مذاکرات
۱۲۷	اقدامات نسبی و نظایر در مذاکره
۱۳۵	هوش هیجانی و بردی نوین در مذاکرات فروش
۱۴۰	انواع هوش هیجانی و بهت و فقیه در مذاکرات فروش
۱۴۳	اهداف سیستم های ارتباطی
۱۴۴	حوزه هوشمندی رباتی
۱۴۵	طبقه بندی هوشمندی رباتی
۱۴۷	نقش هوشمندی رقابتی در افزایش فروش مذاکرات فروش
۱۵۱	منابع

مقدمه

آشنایی و تسلط به فنون مذاکره انسان ها را به این توانایی مجهز می کند که در جریان ارتباطات با دیگران، در هر سطحی، به توافقی معقول، منطقی، منصفانه، قابل دوام و سریع دست یابند. کلمه مذاکره در زبان فارسی به صورت مصدر عربی باب مفاعله به معنای "کسی در مورد موضوعی گفتگو کردن" است. چنانچه مفهوم مذاکره به طور کامل و شایسته روشن و واضح نباشد، قرار گرفتن در وضعیت و برای مذاکره کاملاً مبهم خواهد بود بنابراین ضرورت دارد اهم تعاریف مربوط به مذاکره و اصول آن را مرور کنیم.

تعاریف مذاکره

فرایندی است گفتگو 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 رسیدن طرفین را تامین کند. مذاکره جریانی است که با به کار بردن آن نیازهای را تامین می کنیم. مذاکره معمولاً بین افراد جامعه، سازمان ها و شرکت ها صورت می پذیرد. مذاکره وسیله ای است برای برقراری ارتباط سازمان یافته میان اشخاص حقیقی و حقوقی به منظور میل به توافق. مذاکره از یک سلسله فرایندهای شفاهی، کتبی و ارتباطی تشکیل می شود که طرفین ذینفع که دارای منافع مشترک و مغایر با هم بوده، با وجود پیشینه فرهنگی متفاوت سعی می نمایند، با همکاری یکدیگر در جهت رسیدن به اهداف خود بکوشند و این مهم