

تسلط بر مذاکره

کشف ۷ راز قدرتمند که مذاکره کنندگان برتر برای غلبه بر مخالفت‌ها،
تأثیر گذاری بر گفتگوها و انعقاد معاملاتی که می‌خواهند از آن‌ها بهره می‌گیرند

وان ولف

ترجمه:

مهدی سلیمیان ریزی

www.ketab.ir

سرشناسه	: ولف، وان
عنوان و نام پدیدآور	ghnVau, Wolf : تسلط بر مذاکره : کشف ۷ راز قدرتمند که مذاکره کنندگان برتر برای غلبه بر مخالفت‌ها... وان ولف : ترجمه مهدی سلیمیان ریزی.
مشخصات نشر	: مشهد: دیده‌بان قلم فرناک، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۱ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۶۸-۸
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Master The negotiation : ۷ powerful secrets elite negotiators use to overcome objections, influence conversations, and close any deal they want
عنوان دیگر	: کشف ۷ راز قدرتمند که مذاکره کنندگان برتر برای غلبه بر مخالفت‌ها...
موضوع	: مذاکره Negotiation
شناسه افزوده	: سلیمیان ریزی، مهدی، ۱۳۶۲ - مترجم
رده‌بندی کنگره	: ۶۳۷BF
رده‌بندی دیویی	: ۵/۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۷۶۰۰۶۱
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیپا

نام کتاب: تسلط بر مذاکره (کشف ۷ راز قدرتمند که مذاکره کنندگان برتر برای غلبه بر مخالفت‌ها، تأثیرگذاری بر گفتگوها و انعقاد معاملاتی که می‌خواهند از آن‌ها بهره می‌گیرند)

وان ولف

ترجمه: مهدی سلیمیان ریزی

ناشر: دیده‌بان قلم فرناک

طراح جلد: بهناز برانی

ویراستار و صفحه آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۱۷۱ صفحه

نوبت چاپ: اول / زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۶۸-۸

بها: ۶۵۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

مخاطب عزیز سلام

از اینکه این افتخار نصیب من شد تا بتوانم با ترجمه کتاب تسلط بر مذاکره قدمی بردارم بلکه باعث انگیزه‌ای برای بهتر شدن روابط اجتماعی و پیشبرد اهداف شخصی مخاطب عزیز در امور شغلی و اجتماعی باشد.

این کتاب آموزه‌ای از روش‌های مؤثر در امر تسلط بر مذاکره می‌باشد. امروزه در پیرامون خود می‌توانیم با کمی دقت دریابیم که مذاکره بخش جدانشدنی زندگی ماست، به طوری که تقریباً برای به دست آوردن هر چیزی در یک ارتباط، مذاکره‌ای رخ می‌دهد؛ پس چه بهتر که از همینجا شروع کنیم برای بهتر شدن روابط و کسب هر امتیازی که به موفقیت ختم می‌شود. مطالعه این کتاب قطعاً این مسیر را برای شما هموارتر خواهد کرد که هرچه بر اصول مذاکره مسلط‌تر باشیم موفقیت به ما نزدیک‌تر است. کافی است روش‌های مؤثر در تسلط بر مذاکره را در مذاکرات روزمره و کوچک تمرین تا برایمان تبدیل به تکنیک شخصی و روش شخصی بشود آنگاه به جرأت می‌توان گفت که شما یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای هستید و قطعاً نتیجه این چیزی جز موفقیت در امور اجتماعی و شغلی نخواهد بود بلکه بتوان با معرفی و پیشنهاد کتاب تسلط بر مذاکره جرقه‌ای باشیم برای دوستان و نزدیکان که در موفقیتشان سهیم باشیم.

پیشاپیش برای تک تک شما موفقیت پیروزی و کامیابی در همه امور را از خداوند منان خواستارم پیروز و پایدار باشید دوستدار شما مهدی سلیمیان ریزی.

فهرست مطالب

مقدمه	۹
فصل اول: پویایی‌های یک مذاکره	۱۹
فصل دوم: برنامه‌ریزی و کسب آمادگی	۴۱
فصل سوم: فقط سؤال کنید	۵۹
فصل چهارم: مذاکره کردن بر اساس احساس	۷۱
فصل پنجم: برد - برد	۸۱
فصل ششم: قدرت سکوت	۹۹
فصل هفتم: سوگیری‌های شناختی در مذاکره	۱۱۳
فصل هشتم: غلبه بر بن‌بست	۱۳۹
فصل نهم: نتیجه‌گیری و پیاده‌سازی	۱۵۵
نتیجه‌گیری	۱۶۱
درباره نویسنده	۱۷۱