

# مذاکرات

محمد علی حسینیان

انتشارات اساتید ایران

www.ketab.ir

سرشناسه  
عنوان و نام پدیدآور : مذاکرات / محمدعلی حسینیان  
مشخصات نشر : تهران: اساتید ایران، ۱۳۹۱  
مشخصات ظاهری : ۱۲۵ ص.  
شابک : 978-964-6386-15-0  
وضعیت فهرست نویسی : فیا  
موضوع : مذاکره  
رده بندی کنگره : ۱۳۹۱: ج۵/م۴۲/۶۳۷ BF  
رده بندی دیویی : ۱۵۸/۵  
شماره کتابشناسی ملی : ۲۷۷۵۱۳۰

نام کتاب.....مذاکرات  
مؤلف.....محمدعلی حسینیان  
ناشر.....انتشارات اساتید ایران  
تایپ و صفحه آرایی.....پروین حسینی زاده  
چاپ اول.....بهار ۱۳۹۱  
شمارگان.....۲۰۰۰ جلد  
قیمت.....۸۵۰۰ تومان  
شابک ۰-۱۵-۶۲۸۶-۹۶۴-۹۷۸.....ISBN978-964-6386-15-0  
تلفن مرکز پخش و فروش.....۹۱-۶۶۵۷۲۴۹

## فهرست

|     |                                                                 |
|-----|-----------------------------------------------------------------|
| ۱۱  | ارتباطات                                                        |
| ۱۲  | مذاکرات                                                         |
| ۱۴  | دلایل مهم بودن خرد مذاکره‌ای                                    |
| ۱۶  | هدف                                                             |
| ۱۸  | بازخورد و برخورد                                                |
| ۱۹  | مبانی تحلیل                                                     |
| ۲۳  | ظواهر                                                           |
| ۳۳  | تحلیل رفتارهای انسانی                                           |
| ۴۰  | تحلیل زبان بدن                                                  |
| ۴۴  | تشخیص مذاکره‌ای                                                 |
| ۵۱  | برخوردها                                                        |
| ۵۴  | شروع، بسط و پایان مذاکره                                        |
| ۵۷  | سوال کردن در مذاکره                                             |
| ۶۲  | نحوه ارائه پیشنهاد                                              |
| ۶۴  | دام‌های مذاکره‌ای                                               |
| ۶۸  | امتیازات                                                        |
| ۷۱  | لحن                                                             |
| ۷۲  | مذاکرات تلفنی                                                   |
| ۷۴  | نکاتی در مورد فروش                                              |
| ۷۸  | شعارهای مذاکره‌ای                                               |
| ۸۳  | جملات و عباراتی ویژه در خصوص مذاکرات                            |
| ۸۴  | اظهار نظر مثبت نسبت به طرف مذاکره و ایجاد تلطیف روحیه طرف رابطه |
| ۱۰۲ | جملات شایع و لازم در مذاکره و عقاید مذاکره‌ای                   |
| ۱۰۹ | جملات و عباراتی در جهت تلطیف جلسه و ایجاد آرامش و تنش‌زدایی     |
| ۱۱۶ | جملات و عباراتی نسبت به رد و نفی مؤدبانه‌ی طرف مذاکره           |
| ۱۲۱ | جملات همیشگی شایع و لازم در مذاکرات                             |