

سلسلة إصدارات التدريب الإداري

مهارة التفاوض



الأستاذ الدكتور
محمد الصيرفي

مكتبة جامعة الكويت

الفهرس

صفحة

٩	تقديم
١١	الفصل الأول: المفهوم
٤١	الفصل الثاني: الاتصال الإقناعي والعملية التفاوضية
٦٣	الفصل الثالث: الوقت والعملية التفاوضية
٨١	الفصل الرابع: أنماط المفاوضين وأساليب التعامل معهم
١٠٩	الفصل الخامس: فريق التفاوض
١٣٩	الفصل السادس: لغة الجسم والعملية التفاوضية
١٦٧	الفصل السابع: استراتيجيات التفاوض
٢١٧	الفصل الثامن: التنازلات والمجاملات والعواطف في العملية التفاوضية
٢٢٧	الفصل التاسع: التعامل مع الخصم
٢٤١	الفصل العاشر: انهيار المفاوضات
٢٦٥	الفصل الحادي عشر: مختبرات وحالات عملية
٣٠١	المراجع