

إدارة إستراتيجية التفاوض في إدارة الأعمال



الدكتور

محمد عاطف السعيد



الفصل الأول

فن التفاوض والكسب المتبادل

الفصل الثانى

أفضل الناس عن المشكلة

المفاوضون بشر فى المقام الأول

أفضل العلاقة عن الموضوع

الفصل الثالث

كيف تحصل على «نعم»

كيف تعرف المصالح

الحديث عن المصالح

الفصل الرابع

كيف تصبح مفاوضاً ناجحاً

الفصل الخامس

ماذا يحدث إذا كانوا أكثر قوة؟

الفصل السادس

ماذا يحدث إذا لم يقوموا بالتحريك

أى بلعب أدوارهم

الفصل السابع

الناس تسأل عن كيفية الوصول إلى نعم