

مهارات التفاوض ودبلوماسية الإقناع

تأليف

إيهاب كمال

مراجعة

أ.د. أحمد محمد صبرى



هبة النيل العربية
للنشر والتوزيع



٣	المقدمة	١
٥	الفصل الأول: مهارات التفاوض ودبلوماسية الإقناع	٢
٢٥	الفصل الثاني : فن التفاوض	٤
٣٣	الفصل الثالث : مهارات التفاوض	٥
٤٩	الفصل الرابع: احتراف التفاوض و إتمام الصفقات التجارية	٦
٥٥	الفصل الخامس: التفاوض المنزلي التفاوض.. بين الزوجين	٧
٦٣	الفصل السادس الإقناع....الوجه الآخر للتفاوض الإقناع.. ما هو؟ كيفية ممارسته؟!	٨
٧١	الفصل السابع الحوار والمناظرة.. فنونها وأساليبها	٩
٧٩	الفصل الثامن، فن الإقناع ، في المدرسة ، في البيت ، ومع من يصادفنا	١٠
٨٣	الفصل التاسع : فن الإقناع ، في المدرسة ، في البيت ، ومع من يصادفنا	١١
٨٧	الفصل العاشر : الوصايا العشر في الحوار	١٢

٩٣	١٣	الفصل الحادى عشر : أنصت يحبك الناس
١٠١	١٤	الفصل الثانى عشر : كيف تؤثر فى الناس وتصبح شخصية جذابة ومحبوبة ؟
١٠٧	١٥	الفصل الثالث عشر : كيف تكتسب شخصية جذابة ؟
١١٥	١٦	الفصل الرابع عشر : خلاصة كتاب مقدمة فى علم التفاوض الاجتماعى والسياسى
١٨٧	١٧	خلاصة مجموعة: دروس فى علم التفاوض
٢١٥	١٨	المراجع