

طريقة أخرى لحفظ التعداد والخطوات) : تنازلي (

& عدد الخطوات او التعداد: (13)

-مسؤوليات رئيس فريق التفاوض

& عدد الخطوات او التعداد: (12)

-خطوات الإعداد للتفاوض.

-وظائف الأسئلة

-صفات المفاوض

& عدد الخطوات او التعداد: (11)

-شروط المدير والبائع المعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء.

-العوامل المحددة لاستراتيجيات التفاوض وتكتيكاته

-خصائص الوسيط الفعال

& عدد الخطوات او التعداد: (10)

-محددات النجاح في التفاوض

-توظيف الأسئلة لخدمة التفاوض الفعال

-المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي

.....

& عدد الخطوات او التعداد: (9)

-كيف يمكن اختيار استراتيجية التفاوض المناسبة ؟

-أركان العقد

.....

& عدد الخطوات او التعداد: (8)

-خصائص الأهداف التفاوضية

-مبادئ استرشادية لإستخدام الأسئلة

.....

& عدد الخطوات او التعداد: (7)

-الإعداد الجيد للتفاوض

-صفات المفاوض الماهر

-استراتيجية ماذا نحقق ؟ استراتيجية (فوز / فوز)

-التكتيكات المتبعة في استراتيجية متى نحقق ؟

-المهارات الموضوعية للمفاوض

-المهارات الشخصية للمفاوض

-عوامل الجذب في المفاوض

.....
& عدد الخطوات او التعداد: (6)

-المبادئ العامة للتفاوض

-مبادئ عامة حول أهمية الوقت

-تحديد الفرص والقيود التفاوضية

-طرق كسر الجمود والحذر في الجلسة الافتتاحية

-الجوانب الاجرائية للتعاقد

-الجوانب الموضوعية للتعاقد

.....
& عدد الخطوات او التعداد: (5)

-الأركان الأساسية للتفاوض

-سرية الأهداف التفاوضية

-مقومات عملية التفاوض

-القواعد العامة للاتصالات

-التكتيكات المتبعة في استراتيجيات التفاوض

-استراتيجية ماذا نحقق ؟ استراتيجية (فوز / خسارة)

-صور المناخ التفاوضي

-استراتيجية توفير الوقت

-نطاق مهام المستشار ودوره

-الملاحق الخاصة بالعقد

.....
& عدد الخطوات او التعداد: (4)

-مراحل القضايا التفاوضية

-استراتيجية كيف نحقق ؟

-مفهوم التفاوض

-بدائل اجندة التفاوض

.....

& عدد الخطوات او التعداد: (3)

-استراتيجيات التفاوض

-الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة

-الاستشارة والمحلون

-تحديد أجندة التفاوض

-المبادئ الأساسية في اختيار لغة التفاوض

-المدخل المختلفة للقوة التفاوضية

- شروط نجاح الوساطة علميا

- المتغيرات الأساسية التي تتحكم في العلاقة بين الافراد والمنظمات

.....

& عدد الخطوات او التعداد: (2)

-مدخل عملية التفاوض

-استراتيجيات الوقت

-لجوء الخصم لتضييع الوقت

-أنواع أسئلة التفاوض

-تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للإعداد للتفاوض