

عددتها	النوع	الصيغة	العنوان الرئيسي	المحاضرة
	أركان	أركان التفاوض بين الأطراف المتفاوضة	عملية التفاوض	[١]
	استراتيجيات	استراتيجيات وقت التفاوض	استراتيجية الوقت للتفاوض	[٧]
٢	بدائل	البدائل عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت	مواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت	[٧]
	أنواع	أنواع أسئلة التفاوض	أنواع أسئلة التفاوض	[٨]
	أقسام	أقسام المهارات التفاوضية	المقصود بمهارات التفاوض	[١١]
	أقسام	أقسام استراتيجيات التفاوض	تصنيف استراتيجيات التفاوض	[٥]
٣	مداخل	المداخل المختلفة للقوة التفاوضية	المداخل المختلفة للقوة التفاوضية	[٦]
	اتجاهات	اتجاهات اللجوء إلى جهات محايدة	الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة	[٩]
	متغيرات	متغيرات تتحكم في العلاقة بين الأفراد والمنظمات	شروط نجاح الوساطة عمليا	[١٠]
	مراحل	مراحل القضايا التفاوضية	تحديد القضايا التفاوضية	[٣]
٤	بدائل	بدائل لوضع أجندة التفاوض	هناك عدة بدائل لوضع أجندة التفاوض	[٤]
	صور	صور المفاوضات في التعاملات الاقتصادية	المفاوضات في التعاملات الاقتصادية	[١٢]
	أركان	الأركان الأساسية للتفاوض	الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب	[١]
	مقومات	مقومات عملية التفاوض	مقومات عملية التفاوض	[٢]
٥	مهام	مهام المستشار ودوره الذي يلعبه	نطاق مهام المستشار ودوره	[٩]
	قدرات	قدرات يتمتع بها المفاوض	قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض	[١١]
٦	مبادئ	المبادئ العامة للتفاوض	المبادئ العامة للتفاوض	[١]
٧	مهارات	المهارات الموضوعية للتفاوض	المهارات الموضوعية للتفاوض	[١١]
٩	أركان	أركان العقد	أركان العقد	[١٣]
١٠	محددات/عوامل	يتوقف نجاح التفاوض على عدة عوامل (محددات)	محددات النجاح في التفاوض	[٢]
١١	شروط	شروط المدير والبائع والمعاصر حتى يكون مفاوض فعال	شروط المدير والبائع والمعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء	[٢]
١٢	خطوات	خطوات الإعداد للتفاوض	خطوات الإعداد للتفاوض	[٣]