

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