

العدد	الموضوع
13	- مسؤوليات رئيس فريق التفاوض

العدد	الموضوع
12	- خطوات الإعداد للتفاوض .
	- وظائف الأسئلة
	- صفات المفاوض

العدد	الموضوع
11	- شروط المدير والبايع المعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء .
	- العوامل المحددة لاستراتيجيات التفاوض وتكتيكاته
	- خصائص الوسيط الفعال

العدد	الموضوع
10	- محددات النجاح في التفاوض
	- توظيف الأسئلة لخدمة التفاوض الفعال
	- المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي

العدد	الموضوع
9	- كيف يمكن اختيار استراتيجية التفاوض المناسبة ؟
	- أركان العقد

العدد	الموضوع
8	- خصائص الأهداف التفاوضية
	- مبادئ استرشادية لإستخدام الأسئلة

العدد	الموضوع
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

العدد	الموضوع
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

العدد	الموضوع
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

العدد	الموضوع
4	- مراحل القضايا التفاوضية
	- استراتيجية كيف نحقق؟
	- مفهوم التفاوض
	- بدائل اجندة التفاوض

العدد	الموضوع
3	- استراتيجيات التفاوض
	- الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة
	- الاستشارة والمحللون
	- تحديد أجندة التفاوض
	- المبادئ الأساسية في اختيار لغة التفاوض
	- المداخل المختلفة للقوة التفاوضية

العدد	الموضوع
2	- مداخل عملية التفاوض
	- استراتيجيات الوقت
	- لجوء الخصم لتضييع الوقت
	- أنواع أسئلة التفاوض
	- تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للإعداد للتفاوض