

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 والبايع المعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء	شروط المدير والبايع والمعاصر حتى يكون مفاوض فعال	شروط	١١
[٣]	خطوات الإعداد للتفاوض	خطوات الإعداد للتفاوض	خطوات	١٢