

## فهرست

یادداشت ناشر / ۱۱

یادداشت مترجم / ۱۳

مقدمه / ۱۵

### فصل اول: مذاکره همکارانه / ۲۹

بهترین توصیه برای مذاکره / ۳۱

از قبل از نشستن تا بعد از نهایی کردن معامله

چطور آنچه را می‌خواهید بدست آورید / ۳۹

بایدها و نبایدهای مذاکره موفق

برد - برد با مارک گوردن / ۴۳

آخرین تفکر برای به حداکثر رساندن بازده (برگشت) مذاکره به شرکت شما

راهی بهتر برای مذاکره / ۴۹

هفت راه برای استحکام اتحادهای تجاری خود

### فصل دوم: ایجاد و حفظ شراکتهای استراتژیک / ۵۵

چطور درباره اتحادی که می‌توان با آن کنار آمد، مذاکره کنید؟ / ۵۷

قرار دادن پیشنهاد خود در رأس / ۶۳

چارچوب صحیح / ۷۱

مدیریت معنا و دادن پیشنهاد

بعد از نهایی شدن معامله / ۷۹

چهار کلید برای مدیریت اتحاد

مذاکره به عنوان یک فرایند کسب و کار / ۸۵

فصل سوم: مذاکره کردن تحت فشار / ۸۹

چطور با حریفی سرسخت مذاکره کنیم / ۹۱

مذاکره هنگامی که شغل شما به آن بستگی دارد / ۹۷

ممکن است مجبور شوید از زمینه بین فردی بغرنجی عبور کنید

دگرگون ساختن مذاکرات / ۱۰۳

تغییر رویکرد فردی شما نسبت به تعارض سازمانی می تواند نتایج شگفت انگیزی  
به ارمغان آورد

مذاکره کارشناسانه / ۱۱۲

جی. ریچارد شل می گوید چگونه هر دفعه در بازی برنده شویم

فصل چهارم: مذاکره میان فرهنگی / ۱۱۷

هنگام انجام تجارت در خارج از کشور... / ۱۱۹

چگونه در مذاکرات میان فرهنگی از کاستیها اجتناب کنیم / ۱۲۷