

---

## فهرست مطالب

---

۱۱	تمجید از کتاب مذاکره بدون ترس
۱۹	تقدیر و تشکر
۲۵	درباره نویسنده
۲۷	فصل اول: ترس را از مذاکره بیرون کنید
۳۵	فصل دوم: مسائل درست را پای میز مذاکره مطرح کنید
۳۶	ایجاد مسائل
۳۸	اهداف محرک مسائل
۳۹	تهیه اهداف و مسائل قابل مذاکره در مذاکره با مشتری
۴۰	به نیازهای مبرم کسب و کار مشتری توجه کنید
۴۵	ایجاد رابطه
۴۸	شرکت، محصول یا خدمات خود را متمایز کنید
۵۷	مهارت شرکت خود را برجسته کنید
۵۹	رد پای خود را در کسب و کار مشتری گسترش دهید
۶۰	تیم اختصاصی در محل
۶۲	مشوق های حجمی

۷۱	.....	تخفیف‌های انحصاری
۷۲	.....	پیش‌پرداخت
۷۶	.....	بیشینه کردن حاشیه سود
۷۸	.....	در همه مذاکرات مسائل درست پای میز مذاکره مطرح شود
۸۰	.....	ماتریس موضوعی
۸۶	.....	خلاصه
۸۹	.....	فصل سوم: باتنای خود را بسازید
۹۰	.....	باتنای خود را به صورت همزمان بسازید
۹۲	.....	درخواست پیشنهادات (RFPs) و درخواست سهم (RFQs)
۹۶	.....	ایجاد باتنا در زندگی روزمره
۹۷	.....	اشتباهات رایجی که شرکت‌های پیچیده در موقعیت‌های ...
۱۰۰	.....	باتنا را ساخته و آن را حفظ کنید
۱۱۰	.....	خلاصه
۱۱۳	.....	فصل چهارم: نقطه کف خود را مشخص کنید
۱۱۳	.....	باتنا در مقابل نقطه کف
۱۱۴	.....	اهمیت دانستن نقطه کف
۱۱۵	.....	نقطه کف شخص در مقابل نقطه کف شرکت
۱۱۷	.....	مشخص کردن نقطه کف در تمام مسائل
۱۱۸	.....	ابزار امتیاز دهی
۱۲۷	.....	خلاصه
۱۲۹	.....	فصل پنجم: یک هدف آرمانی تعیین کنید
۱۳۰	.....	اهمیت هدف
۱۳۱	.....	چرا مردم اهداف آرمانی تعیین نمی‌کنند

۱۳۲	تله‌ای که حرفه‌ای‌ها هم با آن روبرو می‌شوند.
۱۳۵	هدف و نقطه کف شما نباید با یکدیگر همبستگی داشته باشند.
۱۳۷	منطقه چانه‌زنی
۱۳۹	آیا به کسانی که اهداف بلندپروازانه‌ای می‌سازند، پاداش می‌دهید؟
۱۴۰	اهداف باید بر اساس ضعف باتنای طرف مقابل تعیین شوند.
۱۴۲	ابزار تحلیل باتنا
۱۴۷	ابزار تحلیل باتنا راهنمایی برای اهداف و چیزهای دیگر است
۱۴۸	ساختن طرحی برای تضعیف باتنای طرف مقابل در گذر زمان
۱۴۸	اضافه کردن مسائلی در مذاکره برای برجسته کردن نقاط ضعف باتنای طرف مقابل
۱۴۹	شناسایی فرصت‌ها برای ادغام کردن معاملات جداگانه با هم
۱۴۹	همسو کردن تیم
۱۵۱	ارزیابی عملکرد مذاکره‌کننده
۱۵۳	خطاها در تجزیه و تحلیل باتنا
۱۵۲	تعیین اهداف در مذاکرات روزمره
۱۵۸	تحلیل قدرت
۱۶۰	مدت یک توافقنامه
۱۶۰	استراتژی قیمت‌گذاری
۱۶۱	مرحله بندی یک پروژه
۱۶۳	خلاصه
۱۶۵	<b>فصل ششم: اولین پیشنهاد را ارائه دهید و یک پیام قانع‌کننده بسازید</b>
۱۶۶	چرا شما باید مذاکره را رهبری کنید
۱۶۷	مراایای ارائه اولین پیشنهاد
۱۷۱	چرا افراد به طرف مقابل اجازه پیشنهادی در مذاکره می‌دهند؟
۱۷۳	عدم تقارن اطلاعاتی بین خریداران و فروشندگان
۱۷۵	پیشنهاد من چقدر باید تهاجمی باشد؟

- ۱۷۶ ..... ایجاد یک پیام قانع کننده
- ۱۸۰ ..... تمرکز دلیل و منطق بر نیازهای طرف مقابل در هر مذاکره
- ۱۸۲ ..... بر منافع طرف مقابل تمرکز کنید
- ۱۸۷ ..... پیشنهاد خود را به درستی چارچوب بندی کنید
- ۱۹۱ ..... برای ایجاد حس فوریت، ضرر و شکست را برجسته کنید
- ۱۹۴ ..... حوزه ضرر را برجسته کنید - ترس ایجاد نکنید
- ۱۹۶ ..... داستانی اضافه کنید
- ۱۹۸ ..... مشخصه های کلیدی پیام قانع کننده
- ۲۰۳ ..... خلاصه
- فصل هفتم: پیام خود را با یک پیشنهاد چندگانه تقویت کنید
- ۲۰۵ ..... مسو چیست؟
- ۲۰۶ ..... چرا به جای یک پیشنهاد، سه پیشنهاد باید ارائه داد؟
- ۲۰۷ ..... بیشینه کردن نتیجه
- ۲۰۸ ..... روابط خود را ایجاد کنید
- ۲۰۸ ..... سیگنال انعطاف پذیری و همکاری
- ۲۰۹ ..... یک نقطه شروع تهاجمی تر اتخاذ کنید
- ۲۰۹ ..... روی نقطه شروع لنگر بیاندازید
- ۲۱۰ ..... درباره اولویت های طرف مقابل اطلاعات کسب کنید
- ۲۱۳ ..... پیشنهاد را سریع تر مطرح کنید
- ۲۱۷ ..... حفظ تمرکز بر پکیج مسائل
- ۲۱۸ ..... اصرار و تمرکز بر خواسته بدون خسته کردن طرف مقابل
- ۲۲۴ ..... با یک پیام قانع کننده ارتباط برقرار کنید
- ۲۲۶ ..... چگونه پیشنهاد های چندگانه را برای ارتباط با قوی ترین پیام ساختار بندی کنید
- ۲۲۶ ..... مثالی از تغییر مسائل درست در مسو برای برقراری ارتباط از طریق پیام خود
- ۲۲۸ ..... مسئله رابط (رابط میان پیشنهاد و پیام شما)
- ۲۳۲

۲۳۵	نمودار تمایز و ماتریس موضوعی مواد تشکیل دهنده نسخه مسوی شما هستند .....
۲۴۳	تقویت داستان خود با یک توافق مشروط .....
۲۴۴	قراردادهای مشروط برای غلبه بر حوزه چانه زنی منفی .....
۲۴۵	موارد مشروط راهی برای آزمایش آن چه طرف مقابل به شما می‌گوید .....
۲۴۶	به‌کارگیری مسو برای برنده شدن در شرایط مناقصه رقابتی .....
۲۴۶	پیشنهادات چندگانه در پاسخ به درخواست پیشنهادات (آ.راف.پی) .....
۲۵۰	پیشنهادات چندگانه در موقعیت رقابتی در زندگی شخصی شما .....
۲۶۳	خلاصه .....
۲۶۵	فصل هشتم: پیام را بگویید، ارسال نکنید .....
۲۶۶	مذاکره در کانال همزمان .....
۲۶۶	ترس از ارائه پیشنهاد را از بین ببرید .....
۲۶۷	بیشتر بخواهید .....
۲۶۸	حفظ روابط .....
۲۷۰	صرفه جویی در زمان .....
۲۷۰	چگونه در دنیایی که نمی‌توانیم رو در رو مذاکره کنیم، ... ..
۲۷۳	وقتی مجبور به استفاده از کانال ارتباطی غیرهمزمان هستیم، چه کار کنیم؟ .....
۲۷۴	چه بگوییم؟ .....
۲۷۴	چگونه پیشنهاد چندگانه را انتقال دهیم؟ .....
۲۷۹	چگونه پیشنهاد را ارائه کنیم؟ .....
۲۸۲	خلاصه .....
۲۸۵	فصل نهم: جایی برای عقب کشیدن و امتیاز دادن باقی بگذارید تا ... ..
۲۸۶	اهمیت امتیازدهی .....
۲۸۸	پکیج توافقات .....
۲۹۱	آیا تا بحال تمایل داشتید در مورد یک مساله مذاکره کنید؟ .....

- ۲۹۱ ..... برخی مسایل را در کنار دست خود داشته باشید
- ۲۹۷ ..... اگر طرف مقابل پیشنهاد اول را مطرح کرد، چه کنیم؟
- ۲۹۸ ..... وقتی پیشنهادات چندگانه روی میز مذاکره دارید، امتیاز بدهید
- ۳۰۰ ..... غلبه بر مخالفت‌ها
- ۳۰۲ ..... استفاده از استراتژی ماشه
- ۳۰۷ ..... استفاده از شرط برای حصول نتیجه
- ۳۰۸ ..... استفاده از تاکتیک تصدیق و تایید
- ۳۰۹ ..... اطلاع از نقطه کف خود
- ۳۱۱ ..... خلاصه

۳۱۵ فصل دهم: پنج استراتژی برای اطمینان از این که شما یک مذاکره‌کننده نترس باشید