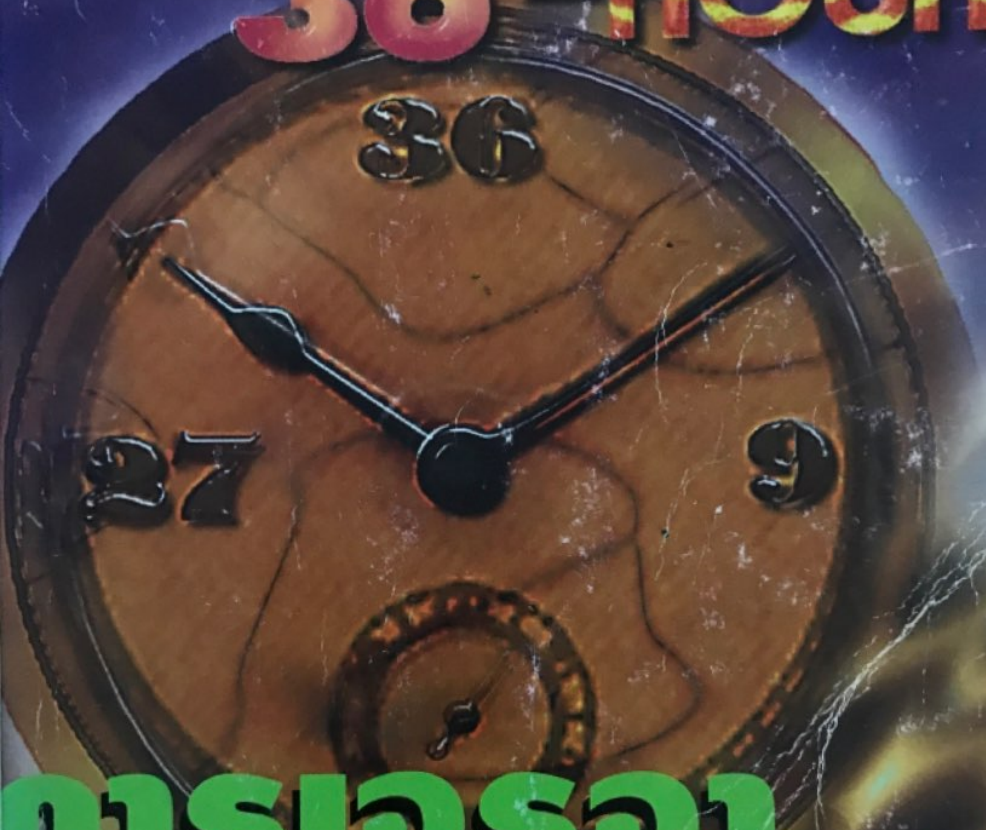


the McGraw-Hill 36-HOUR



การเจรจา NEGOTIATING COURSE

Mark K. Schoenfield
Rick M. Schoenfield

แปลและเรียบเรียงโดย

พ.ต. วีรจิต กลัมพะสุต

พิเศษสุด
ข้อเสนอเพื่อรับ
Certificate of Achievement
จาก U.S.A.

สารบัญ

บทที่ 1	เข้าสู่การเจรจาต่อรองด้วยมุมมองที่เหมาะสม	1
บทที่ 2	เป้าหมายในกระบวนการเจรจา	17
บทที่ 3	กลยุทธ์ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จในการเจรจา	43
บทที่ 4	การควบคุมทางยุทธวิธีสำหรับกระบวนการ แลกเปลี่ยนข่าวสาร	101
บทที่ 5	ยุทธวิธีที่ใช้ในสถานการณ์ ภาค 1	139
บทที่ 6	ยุทธวิธีที่ใช้ในสถานการณ์ ภาค 2	169
บทที่ 7	ยุทธวิธีที่ใช้ในสถานการณ์ ภาค 3	209
บทที่ 8	ยุทธวิธีที่ใช้เมื่อมีผู้เจรจามากกว่าสองคน	253
บทที่ 9	กฎหมายกับการเจรจา	279
บทที่ 10	ทักษะการสื่อสารเพื่อการเจรจาที่มีประสิทธิภาพ	315
บทที่ 11	การวางแผนอย่างเป็นระบบ : ขั้นตอนการเจรจา	365
บทที่ 12	การวางแผนอย่างเป็นระบบ : ขั้นตอนการเจรจา	407
	เฉลยแบบฝึกหัด	452
	การสอบเพื่อรับวุฒิปด	453