التفاوض سلوك بشري أساسي في الحياة التجارية، الاقتصادية، الاجتماعية، والسياسية، ويحدث بين أطراف ذات مصالح متعارضة (أفراد، منظمات، أو دول). يُعدّ مفتاح نجاح إدارة العلاقات، و ارتباطه بالنزاعات يجعل وجود مدراء مختصين به ضرورياً في المؤسسات الكبرى. يمثل التفاوض تفاعلاً بين طرفين أو أكثر حول قضية ما، يهدف لعرض، تبادل، ومواءمة وجهات النظر، واستخدام أساليب الإقناع لتحقيق منافع جديدة أو الحفاظ على المصالح القائمة، بإجبار الخصم على فعل أو امتناع عن فعل معين ضمن إطار العلاقة بين الأطراف.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي