

دورانت، فیونا.
مذاکره و قرارداد برای منابع اطلاعاتی دیجیتالی / فیونا دورانت؛ ترجمه جواد بشیری. - تهران:
کتابدار، ۱۳۸۹ .
۱۶۱ص: جدول، مصور.
فیفا.
کتابنامه
شابک: ۶ - ۴۴ - ۵۴۸۹ - ۶۰۰ - ۹۷۸
یادداشت: Negotiating license for digital resources
۱. فراهم آوری منابع اطلاعاتی الکترونیکی . ۲. کتابخانه ها و نشر الکترونیکی. ۳. اجازه نامه ها و پروانه ها- قراردادها. الف. بشیری، جواد، ۱۳۴۴-، مترجم
۱۳۸۹ ۴م۵۸۶ / Z۶۸۹ ۳۴۶/۴۲۰۷
کتابشناسی ملی: ۲۰۰۱۹۰۵



www.ketabdar.org
mohseni@ketabdar.org

عنوان: مذاکره و قرارداد برای منابع اطلاعاتی دیجیتالی

نویسنده: فیونا دورانت

مترجم: جواد بشیری

ویرایش ادبی: رزیتا بهزادی

صفحه آرای و طرح جلد: نسرین حاجی علی

مجموعه کتابدار: ۱۵۶؛ مجموعه سازی، ۲

نوبت چاپ: اول، ۱۳۸۹

شمارگان: ۲۲۰۰ نسخه / قیمت: ۴۰۰۰ تومان

شابک: ۶ - ۴۴ - ۵۴۸۹ - ۶۰۰ - ۹۷۸

ناشر: کتابدار / نشانی پخش: تهران، صندوق پستی ۱۴۱۵۵/۱۹۷۳

تلفن: ۸۸۹۷۹۵۶۱ / دورنگار: ۸۸۹۷۹۵۶۰ / همراه: ۰۹۱۲۱۸۸۳۵۸۱ و ۰۹۱۲۱۷۶۵۱۲۵

فهرست مطالب

۴۰	ضرورت مناقصه	۷	مقدمه
۴۲	کارگزاران	۷	مخاطبان کتاب
۴۳	استعلام قیمت از ناشر	۹	مذاکره چیست؟
۴۴	مسائل بودجه	۱۱	چرا مذاکره؟
۴۵	موقعیت مطلوب تر (MFP)	۱۲	هدف این کتاب
۴۵	موقعیت مطلوب تر	۱۳	مهارت‌های تکمیلی
۴۶	موقعیت دوری جستن	۱۵	فصل ۱: آماده‌سازی
۴۶	بهترین جایگزین برای یک توافق مذاکره‌ای	۱۵	نیازهای سازمان چیست؟
۴۷	خلاصه	۱۶	اشتراک جدید
۴۹	مراجع	۱۷	مکان‌یابی محصولات
۵۱	فصل ۲: قرارداد	۱۷	اشتراک آزمایشی
۵۲	اهداف کلی قرارداد	۱۹	محصولات مقایسه‌ای
۵۲	قرارداد به‌عنوان یک بخش مهم از مراحل...	۱۹	آغاز یک اشتراک
۵۳	چه کسی باید قرارداد را مطالعه کند؟	۲۰	تجدید اشتراک
۵۴	بخش‌های مهم قرارداد	۲۰	هنگام اجرای یک بررسی تجدید اشتراک
۵۵	تعاریف	۲۱	مواد فسخ قرارداد
۵۵	زمان یا مدت قرارداد	۲۱	جمع‌آوری بازخوردها درباره محصول
۵۶	فسخ کردن	۲۵	مالکیت یک محصول از طرف ناشر دیگر
۵۸	محدودیت‌ها و مجوزها	۲۶	خلاصه تجدید اشتراک
۵۹	بدهی‌ها و تعهدات	۲۷	شناخت و نحوه استفاده سازمان از محصول
۶۹	ضمیمه ۱: قیمت مدارک	۲۹	قابلیت اعتماد/اجرا/قابلیت استفاده/پیشرفت
۷۸	قراردادهای استاندارد	۳۰	چه کسی از محصول استفاده می‌کند؟
۷۹	خلاصه	۳۱	همه
۸۰	مراجع	۳۱	کاربر به نام
۸۱	فصل ۳: مذاکره	۳۳	کاربران هم‌زمان
۸۲	روش ارتباط	۳۴	گروه کاربران
۸۳	پست الکترونیکی	۳۴	کاربرد بسته‌بندی شده یا محدود
۸۳	نامه	۳۵	قیمت در مقابل برگشت هزینه
۸۳	جلسه	۳۶	تاریخ‌های تمدید اشتراک و مدت قرارداد
۸۳	تلفن	۳۷	شکل‌های هم‌پوشانی
۸۵	کنسرسیوم دوجانبه و مذاکرات چندجانبه	۳۷	قیمت برای سازمان
۸۵	مذاکرات دو جانبه	۳۸	سؤالات محور افقی
۸۵	مذاکرات کنسرسیومی (ائتلاف بین چند نفر)	۳۹	سؤالات محور عمودی
۸۶	مزایا و معایب کنسرسیوم		

۱۳۴	دیوید و گولیات - مواجهه با قدرتمند	۸۷	مذاکرات چند- جانبه
۱۳۴	استدلال اصل	۸۸	چه اشخاصی ممکن است در مذاکره ...
۱۳۴	استدلال ارزش	۸۹	ناشر و محصولاتش
۱۳۴	تفکر فوق العاده دقیق، بهترین جایگزین....	۹۰	ارتباط بین ناشر و خریدار
۱۳۵	به خاطر حداقل تلاش به من توجه کن	۹۳	جسارت
۱۳۵	ارائه برخی از کمک‌های زمینه‌ای برای حفظ...	۹۴	مذاکره در مورد قیمت
۱۳۶	با امتناع از مذاکره، چه اتفاقی می افتد؟	۹۵	زبان مذاکره
۱۳۷	خلاصه	۹۶	چگونه منظور خود را منتقل کنیم؟
۱۳۸	مراجع	۱۰۰	مواجهه با هیجانانگیز
۱۳۹	فصل ۴: ارتقاء کارکنان و پیامد مذاکره ...	۱۰۰	ارتباطات پست الکترونیکی
۱۳۹	ارتقاء کارکنان	۱۰۳	آمادگی: به توافق سال قبلی رجوع کنید
۱۴۱	آمار	۱۰۴	اولین پست الکترونیکی
۱۴۱	تخفیف از قیمت مزایده اولیه	۱۰۸	تعیین بهترین معامله و خاتمه آن
۱۴۲	افزایش بر اساس درآمد/ هزینه سال قبل	۱۰۹	جلسات
۱۴۲	سطوح استفاده	۱۱۰	زمان بندی یک جلسه
۱۴۳	اشاعه نتایج مذاکرات	۱۱۲	جلسه را در کجا برگزار کنیم
۱۴۴	ثبت نتیجه مذاکره	۱۱۳	جلسه‌ای درباره یک جلسه
۱۴۵	خلاصه	۱۱۳	چیدمان اتاق جلسه
۱۴۵	مراجع	۱۱۴	ساختار جلسه
۱۴۷	فصل ۵: نتیجه گیری	۱۱۵	مقدمه‌ها
۱۵۱	مراجع و برای مطالعه بیشتر	۱۲۳	مذاکرات داخلی
۱۵۳	پیوست ۱: پرسش‌های پر تکرار	۱۲۶	موارد مذاکره غیر از قیمت
۱۵۷	پیوست ۲: زمان بندی مذاکره	۱۲۶	کاربران
۱۵۷	مدت زمان قرارداد	۱۲۷	دسترسی به مکان‌های دیگر
۱۵۷	شرایط فسخ قرارداد	۱۲۷	آموزش
۱۵۸	منابع انسانی	۱۲۷	بخش‌های خاص (فوق العاده)
۱۵۸	شروع مجدد دیگر	۱۲۸	تضمین تجدید اشتراک/ معامله چند ساله
۱۵۸	اطلاعات بودجه‌ای	۱۲۸	کوتاه کردن دوره اشتراک
۱۵۹	دوره‌های شلوغ سال	۱۲۹	قیمت بالا در سال‌های آتی
۱۵۹	خوب انجام دادن	۱۲۹	قیمت توصیه‌ای
۱۶۱	پیوست ۳: تجربه مذاکره شخصی	۱۳۰	دوره پرداخت
۱۶۱	مباحث یا راهکارهای موفق	۱۳۰	سطح خدمات
۱۶۱	مباحث یا راهکارهای ناموفق	۱۳۰	تبلیغات
۱۶۲	مشکلات	۱۳۱	پیشنهاد یا معرفی
		۱۳۱	تمدید اشتراک آزمایشی
		۱۳۲	گسترش محصول
		۱۳۲	یکپارچگی محصول
		۱۳۳	حمایت
		۱۳۳	هدایا