

Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów.

Wprowadzenie..... 3

Rozdział I.

Podstawowe zagadnienia negocjacji

- 1.1. Istota negocjacji5
- 1.2. Cechy negocjacji..... 8
- 1.3. Zasady prowadzenia negocjacji..... 12
- 1.4. Klasyfikacja negocjacji16

Rozdział II.

Rodzaje negocjacji

- 2.1. Negocjacje indywidualne i zbiorowe21
- 2.2. Style przeprowadzania negocjacji28
- 2.3. Negocjacje pozycyjne..... 32
- 2.4. Negocjacje bezpośrednie i pośrednie..... 35

Rozdział III.

Rodzaje negocjacji

- 3.1. Elementy negocjacji i struktura procesu negocjacyjnego..... 41
- 3.2. Przygotowanie negocjacji..... 42
- 3.3. Otwarcie oraz przeprowadzenie rozmów.....48
- 3.4. Faza końcowa oraz pónegocjacyjna52

Rozdział IV.

Zachowania towarzyszące negocjacjom

- 4.1. Etyka procesu negocjacji..... 57
- 4.2. Zachowania nieetyczne w negocjacjach61
- 4.3. Zachowania konfliktowe w negocjacjach 64
- 4.4. Negocjacje widziane z perspektywy przedstawicieli handlowych 69

Zakończenie	92
Bibliografia	
Spis wykorzystanej literatury	94
Spis schematów	98
Spis wykresów	98
Spis tabel	99
Spis załączników	99
Załączniki	100