

Negocjacje jako podstawa komunikacji między podmiotami rynku na przykładzie firmy XYZ.

Wstęp.....3

Rozdział I.

Pojęcie negocjacji w biznesie

- 1.1. Istota i rola negocjacji w życiu człowieka.....5
- 1.1. Procesy komunikacji 8
- 1.3. Zasady negocjacji 14
- 1.4. Przygotowanie do negocjacji16
- 1.5. Rozmowy negocjacyjne.....19
- 1.6. Strategie, style i taktyki rozmów negocjacyjnych.....24
- 1.7. Konflikty w negocjacjach i sposoby ich przewycieczania32

Rozdział II.

Charakterystyka działalności firmy XYZ

- 2.1. Rys historyczny firmy XYZ, struktura organizacyjna oraz przedmiot i zakres działalności na świecie.....37
- 2.2. Działalność XYZ w Polsce.....42
- 2.3. Charakterystyka negocjacji prowadzonych przez firmę XYZ.....50

Rozdział III.

Procesy negocjacji prowadzonych przez firmę XYZ – wyniki przeprowadzonych badań

- 3.1. Znaczenie i typy negocjacji52
- 3.2. Typy i cechy negocjatorów..... 53
- 3.3. Obszary działalności, w których zachodzi potrzeba negocjowania55

3.4. Konieczność podejmowania negocjacji	59
3.5. Cechy dobrego negocjatora, preferowane style negocjacji	61

Podsumowanie	67
---------------------------	-----------

Literatura	68
-------------------------	-----------

Załączniki	69
-------------------------	-----------

Wzór ankiety.....	69
--------------------------	-----------