

Skuteczność handlowych

negocjacji

Wstęp..... 2

Rozdział 1

1. Pojęcie i istota negocjacji.....10

2. Specyfika negocjacji handlowych.....19

2.1 Strategie i taktyki negocjacji handlowych.....22

2.2 Narzędzia sprzyjające strategii rozmów z kontrahentami.....27

2.3 Demaskowanie gier handlowych.....31

2.4 Cechy klienta, a skuteczność negocjacji.....35

Rozdział II

Metodologia badań

1.1 Cele pracy.....39

1.2 Problemy badawcze.....40

1.3 Technika badań.....42

1.4 Organizacja i przebieg badań.....43

Zakończenie

Analiza wybranych przypadków negocjacji handlowych wraz z wnioskami.....43

Bibliografia