

Strategie, taktyki, techniki w wybranych etapach negocjacyjnych.

Wstęp4

Rozdział I

Negocjacje i problematyka procesu.

- 1.1. Definicje negocjacji.....6
- 1.2. Typy negocjacji.....8
- 1.3. Uczestnicy negocjacji.....11
- 1.4. Poziomy negocjacji14
- 1.5. Cel rozmów negocjacyjnych17

Rozdział II

Przygotowanie do negocjacji. techniki i taktyki na otwarcie.

- 2.1. Przygotowanie otwarcie negocjacji.....33
- 2.2. Style negocjacji.....33
- 2.3. Reguły wywierania wpływu.....36
- 2.4. Rozpoczęcie rozmów negocjacyjnych.....41

Rozdział III

Strategie, taktyki w debacie. strategia i techniki na zakończenie.

- 3.1. Sebate negocjacyjna. dyskusja, poznanie poglądów i argumentów.....47
- 3.2. Taktyki w debacie.....50
- 3.3. Manipulowanie podczas negocjacji.....59
- 3.4. Postępowanie wobec zachowań agresywnych. Zakończenie negocjacji..... 65

3.5. Odzyskanie straconej pozycji w zakończeniu negocjacji.....	65
3.6. Zawarcie porozumienia i jego realizacja.....	67
Bibliografia.....	70