

Style negocjowania oraz ich uwarunkowanie stosowania w aspekcie skuteczności

Wstęp

Rozdział 1

Podstawowe zagadnienia negocjacji

- 1.1. Definicja negocjacji
- 1.2. Charakterystyczne cechy negocjacji oraz negocjatora
- 1.3. Rodzaje negocjacji według różnych kryteriów
- 1.4. Negocjacje indywidualne i zbiorowe

Rozdział 2

Komunikacja jako podstawa udanych negocjacji

- 2.1. Znaczenie komunikacji w negocjacjach
- 2.2. Zasady skutecznego słuchania i mówienia
- 2.3. Komunikacja w procesie rozwiązywania i rozstrzygania sporów
- 2.4. Zasady skutecznej komunikacji

Rozdział 3

Fazy negocjacji

- 3.1. Znaczenie etapów negocjacji
- 3.2. Etap przednegocjacyjny
- 3.3. Negocjacje właściwe
- 3.4. Etap ponegocjacyjny

Rozdział 4

Praktyczne ujęcie negocjacji

- 4.1. Uwarunkowania i dynamika procesu negocjacji
- 4.2. Przygotowanie do negocjacji
- 4.3. Negocjacje oparte na zasadach
- 4.4. Techniki wywierania wpływu na ludzi w negocjacjach

Zakończenie

Wykaz tabel i rysunków

Bibliografia