

Analiza procesu negocjacji na przykładzie filmów

Wstęp.....3

Rozdział I

Istota negocjacji

- 1.1 Pojęcie negocjacji5
- 1.2 Charakterystyczne cechy negocjacji..... 9
- 1.3 Fazy procesu negocjacji..... 11
- 1.4 Sposoby prowadzenia negocjacji – style negocjowania..... 16
- 1.5 Sylwetka dobrego negocjatora20

Rozdział II

Komunikacja podstawą udanych negocjacji

- 2.1 Znaczenie komunikacji w negocjacjach..... 23
- 2.2 Istota oraz elementy dobrej komunikacji..... 25
- 2.3 Komunikacja jako perswazja32
- 2.4 Kwestia komunikacji niewerbalnej w negocjacjach34
- 2.5 Kanały informacyjne wykorzystywane w negocjacjach..... 37

Rozdział III

Techniki, strategie a taktyki procesu negocjacji

- 3.1 Formułowanie i wybór strategii negocjacji..... 41
- 3.2 Zasady w negocjacjach..... 44
- 3.3 Podstawowe rodzaje taktyk negocjacyjnych46
- 3.4 Techniki w rozmowach negocjacyjnych51
- 3.5 Podział technik ze względu na typ wykorzystywanej manipulacji55

Rozdział IV

Techniki i sposoby negocjacji w ujęciu praktycznym

- 4.1 Negocjacje – między fikcją filmową a praktyką..... 61
- 4.2 Erin Brokovich61
- 4.3 Jobs..... 67
- 4.4 Negocjator72

4.5 John Q75

Zakończenie80

Bibliografia82

Spis rysunków..... 86

Spis tabel..... 86

Spis kadrów..... 86