

Kompetencje funkcjonariuszy Policji w zakresie skutecznej negocjacji

Wstęp

Rozdział 1.

Rola Policji w państwie w zakresie negocjacji

1.1. Pojęcie kompetencji oraz kompetencje funkcjonariuszy Policji

1.2. Negocjacje w Policji

1.2.1. Definicja negocjacji

1.2.2. Fazy negocjacji

1.2.3. Style i rodzaje negocjacji

1.2.4. Rola negocjacji u funkcjonariuszy Policji

1.2.5. Praktyczne umiejętności negocjacji u funkcjonariuszy Policji

Rozdział 2.

Kompetencje funkcjonariuszy Policji w zakresie negocjacji – podstawy metodologiczne

2.1. Przedmiot i cel badań

2.1.1. Przedmiot badań

2.1.2. Cel badań

2.2. Problemy badawcze i hipotezy

2.2.1. Problemy badawcze

2.2.2. Hipotezy badawcze

2.3. Metody, techniki i narzędzia badawcze

2.3.1. Metody badawcze

2.3.2. Technika i narzędzia badawcze

2.4. Obszar i organizacja badań

2.4.1. Obszar badań

2.4.2. Organizacja badań

Rozdział 3.

Omówienie wyników badań

3.1. Rezultat badań empirycznych

3.2. Wnioski z przeprowadzonych badań

Zakończenie

Bibliografia

Spis rysunków, tablic

Załączniki (ankieta)