

Profil dobrego negocjatora.

Wstęp1

Rozdział I.

Negocjacje – co to znaczy?3

Rozdział II.

Style negocjacji11

Rozdział III.

Techniki negocjacyjne..... 21

Rozdział IV.

Profil dobrego negocjatora..... 36

Zakończenie..... 49

Bibliografia51

Spis rysunków 53

Spis tabel.....54