

# **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 rozstrzygnięcia 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**