

Spis treści

O książce	7
Negocjacje – co to takiego?	9
Negocjacje – gra psychologiczna.....	12
Rozwijaj umiejętności negocjacyjne	17
Przygotowania i planowanie negocjacji	26
Proces negocjacyjny	36
Podstawowe zasady negocjacji.....	47
Taktyki negocjacyjne	55
Jak wynegocjować dobre warunki	64
Wywieranie wpływu na przeciwnika.....	76
Psychologia	86
Negocjacje międzynarodowe.....	99
Umowa	114
Wzór umowy	128
Pełnomocnictwo.....	130
Nielojalne negocjacje.....	138