

Wprowadzenie (7)

O krok od bankructwa... (13)

- Kto powiedział, że obie strony muszą wygrać? (14)
- Wypaczony obraz rzeczywistości (15)
- Zawsze masz wybór! (17)
- Przekonanie, które pomaga (17)

Historia najlepszej ceny, czyli o modzie słów kilka... (21)

- Moda na jeden sezon? (21)
- Moda na długie lata? (22)
- Chcę taniej, czyli o obniżaniu ceny (24)
- Czy stać Cię na "za darmo"? (26)
- Analiza możliwości i zagrożeń (27)
- NIE dla reklamy! (29)
- Czy naprawdę stać nas na wybór najtańszego dostawcy? (30)
- Dostawca z certyfikatem (32)
- Certyfikat potwierdza lojalność wobec systemu (32)
- Rodzaje systemów zarządzania jakością (33)
- Podczas audytu każdy chce dobrze wypaść (33)
- Na co zwracać uwagę? (34)

O moralności (37)

- System 1. "Cel uświęca środki" (38)
- System 2. "Ważniejsze są wartości" (39)
- Moralność indywidualna (41)
- Polityka moralności (41)
- Nie daj się zwolnić - to na początek (41)
- System, czyli więcej, niż sami możemy (43)
- Jeśli chcesz być doceniony, zostań sprzedawcą! (44)

Jak określić nastawienie do dostawcy, czyli o zarządzaniu podejściem do dostawcy (47)

- Jak połączyć ocenę dostawców z tworzeniem systemu? (49)
- Na co zwracać uwagę? (52)
- Cykl życia dostawcy - podejście standardowe (53)
- Propozycja podejścia do zarządzania dostawcami (59)
- O rzucaniu kulkami... (64)
- Dolna i górna granica kontrolna (64)
- Gdy już wybraliśmy dostawcę... (66)

Polityka zakupowa (69)

- Co powinna zawierać polityka zakupowa? (70)

Jak człowiek z człowiekiem, czyli o rozmowie słów kilka (73)

- Jak sobie pościelesz, tak się wyśpisz (73)
- O celach (74)
- Informacja to potęga (80)
- O dostosowaniu formy komunikacji do treści (83)
- Słowa niosą nie tylko informacje, lecz także określony przekaz (85)
- Nie pytaj, jeśli nie chcesz się "dopytać" (90)

- Podsumowanie (96)
- Kilka dodatkowych praktycznych uwag (97)

Gdy argumenty siły zastępują siłę argumentów (101)

- Czego możemy się nauczyć od żołnierzy? (102)
- Jak zastosować "taktykę wojenną" w negocjacjach? (108)
- Unikajmy "wojny pozycyjnej" (112)
- Kto mieczem wojuje, ten od miecza ginie (115)
- Złap i wyduś (115)
- Wykorzystaj swoje atuty - kontroluj warunki (117)
- Wojna osobista (122)
- Ostateczna wojna, czyli zatrudniamy specjalistów od jej prowadzenia (123)
- Siła argumentów zamiast argumentów siłowych, czyli wojna, wojna i co dalej? (124)

O kulturach, czyli globalizacja 4.0 (127)

- Stosunek do zasad komunikacyjnych (129)
- Stosunek do zasad etycznych, prawnych i wynikających ze zobowiązań międzyludzkich (uniwersalizm a partykularyzm) (130)
- Stosunek do jednostki i grupy (indywidualizm a kolektywizm) (131)
- Sposób zachowania (powściągliwość a emocjonalność) (131)
- Sposób postrzegania świata (wycinkowość a całościowość) (132)
- Sposób wyznaczania statusu społecznego (osiąganie a przypisywanie statusu) (132)
- Stosunek do otoczenia (133)
- Stosunek do czasu (133)

Czego nauczymy się z tekstów antycznych? (139)

Zarządzanie łańcuchem dostaw (145)

- Zaopatrzeniowiec czy menedżer ds. zarządzania dostawami? (146)
- Porównanie cech charakterystycznych modeli (148)
- Dla których procesów dokumentowane są zakupy? (149)
- Model "tradycyjny" (150)
- Co to znaczy, że dostawca jest ważny? (150)
- Proces zawierania transakcji (152)
- Ścieżka kariery, czyli co zrobić, by stać się dostawcą? (153)
- Jaka wiedza powinna wynikać z analizy? (155)

Zakończenie (161)

Podziękowania (167)

Załącznik (169)

- Odpowiedzialność za środowisko (169)
- Wykaz najpopularniejszych norm (172)