

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	65
Wywieranie wpływu na przeciwnika	77
Psychologia	87
Negocjacje międzynarodowe.....	100
Umowa	115
Wzór umowy	129
Pełnomocnictwo.....	131