
SPIIS TREŚCI

Podziękowania / 7

Wstęp / 9

Rozdział 1. Podstawy negocjacji / 13

Stan umysłu / 13

Cztery fazy negocjacji / 15

Pięć sposobów na zawarcie umowy / 17

Rozdział 2. Przygotowanie do negocjacji / 21

Określenie ram negocjacji / 22

Gromadzenie informacji / 25

Formułowanie strategii / 30

Wybór podejścia do zawierania umowy / 32

Rozdział 3. Zapoznanie / 39

Wymiana informacji / 40

Budowanie relacji / 43

Uzgodnienie zasad negocjacji / 49
Temperowanie oczekiwań drugiej strony / 51

Rozdział 4. Targowanie się / 55

Zasady targowania się / 56
Jak ustalić wartość przedmiotu negocjacji? / 67
Otwierać czy nie otwierać? / 71
Oferta wyjściowa i kontroferta / 72

Rozdział 5. Pertraktacje / 75

Zasady prowadzenia pertraktacji / 76
Taktyka pertraktacji / 84
Przewycięzanie impasu / 95
Błyskotliwe nakazy i zakazy / 97

Rozdział 6. Finalizacja i potwierdzenie zobowiązań / 103

Proste zamknięcie / 104
Wymuszone zamknięcie / 105
Potwierdzenie zobowiązań / 107

Rozdział 7. Klasa mistrzowska negocjacji / 111

Rozdział 8. Od wiedzy do działania / 127

Negocjowanie podwyżki wynagrodzenia / 127
Transakcja sprzedaży / 134
Negocjowanie kontraktu / 137
Rozstrzyganie sporu z sąsiadem / 138
Negocjacje wielostronne / 140

Zakończenie / 143