

## Opis

Książka odnosi się do jednego z najpopularniejszych działań, którego jesteśmy uczestnikami każdego dnia. We współczesnym świecie (nie tylko biznesu) skuteczne negocjacje nie są oparte na wykorzystaniu spektakularnego wachlarza wielu technik negocjacyjnych, ale na komunikacji i zarządzaniu emocjami. Zawodowi negocjatorzy nie skupiają się na atakowaniu drugiej strony poprzez wyrafinowane techniki perswazyjne, ale na poszukiwaniu i szybkim dochodzeniu do obustronnie korzystnych rozwiązań.

Dlaczego warto przeczytać tę publikację?

- Książka zawiera informacje i źródła publikacji dotyczących prowadzenia nowoczesnych procesów negocjacyjnych.
- Jest uniwersalna w swoim przekazie, tak jak uniwersalne są negocjacje.
- Odnosi się do publikacji, których autorami są zawodowi negocjatorzy z obszaru biznesu i służb specjalnych.
- Zawiera wyniki autorskich badań dotyczących negocjacji i kompetencji na stanowisku zawodowego negocjatora.
- Zawiera wywiady z osobami, które reprezentują różne obszary życia społecznego i w swojej pracy wykorzystują zasady negocjacji.
- Prowokuje do dyskusji na temat przyszłości prowadzenia procesów negocjacyjnych przy udziale sztucznej inteligencji.
- Opisuje elementy dotyczące zaawansowanych procesów negocjacyjnych, jak profilowanie behawioralne i wykrywanie kłamstwa.
- Może być wykorzystana jako poradnik negocjacji w życiu prywatnym, jak i podręcznik akademicki.

## Spis treści

### Wstęp

### **Rozdział I. Negocjacje – definicje**

Zasady negocjacji

Sprzedaż, negocjacje i mediacje

Negocjacje – źródła informacji

Etapy procesu negocjacyjnego

Realizacja procesu i miary sukcesu

Psychologia negocjacji

Zasady negocjacji

Negocjacje w służbach mundurowych

Błędy i mity negocjacji

### **Rozdział II. Kompetencje i cechy negocjatora**

Opis badań autorskich

### **Rozdział III. Siła negocjacyjna**

Cele negocjacyjne  
Strategia w negocjacjach  
Metodyka szkoleń z negocjacji  
BATNA i ZOPA  
Przygotowanie do negocjacji  
Uniwersalny model przygotowania do negocjacji  
Partner negocjacyjny  
Trudny klient  
Cena jako zmienna negocjacyjna  
Pułapki pozycji minimalnej i maksymalnej  
Techniki negocjacyjne  
Techniki pozawerbalne w negocjacjach

#### **Rozdział IV. Komunikacja w procesie negocjacyjnym**

Umiejętność zadawania pytań  
Słuchać czy słyszeć?  
Widzenie i postrzeganie  
Intuicja w negocjacjach  
Pierwszy kontakt: rozmowa telefoniczna, korespondencja elektroniczna  
Komunikacja korzyści i pokonywanie obiekcji  
Zarządzanie procesem grupowym  
Relacyjność i zadaniowość w negocjacjach

#### **Rozdział V. Kłamstwo w negocjacjach**

#### **Rozdział VI. Fragment badania autorskiego**

Przyszłość nauczania i szkolenia z negocjacji

Zakończenie  
Bibliografia  
Spis tabel, rysunków i wykresów  
Załączniki  
Załącznik 1 – Kwestionariusz ankiety  
Załącznik 2 – Schemat przygotowania case study negocjacyjnego