

## Nie przepłacaj. Poradnik konsumenta - jak negocjować najlepsze warunki.

Autor: [Marc Lockley](#)

- Poznaj podstawowe zasady i techniki negocjacji oraz rolę mowy ciała w komunikacji
- Dowiedz się, jak zapewnić sobie najkorzystniejszy zakup lub sprzedaż towarów i usług
- Sprawdź, jak zręczne negocjacje mogą zapewnić Ci lepsze warunki lub podwyżkę w pracy

### Nadchodzi konsument w pełni świadomy!

- Czy odnosisz wrażenie, że często przepłacasz za swoje zakupy?
- Czy zdarza Ci się rezygnować z zakupu ze względu na cenę towaru?
- Czy uważasz, że większość usług, za które płacisz, nie jest warta swojej ceny?

Często wystarczy zaledwie odrobina inicjatywy, by zaoszczędzić sporą sumkę pieniędzy. Bez względu na to, czy sprzedajesz lub kupujesz mieszkanie, przygotowujesz przyjęcie weselne, planujesz zakup samochodu, sprzętu RTV czy AGD, wybierasz wczasy w biurze podróży, składasz reklamację, czy rozmawiasz ze swoim przełożonym — dobrze poprowadzone negocjacje za każdym razem pozwolą Ci zyskać korzystniejszą ofertę. Wystarczy poznać kilka kluczowych zasad, dzięki którym będziesz wiedział, co, kiedy i jak zrobić, by otrzymać więcej, płacąc mniej.

Negocjacje mogą Ci przynieść wiele przyjemności, nawet jeśli nie czujesz się komfortowo w takich sytuacjach. Gdy uda Ci się uzyskać niższą cenę dzięki własnym wysiłkom, poczujesz, że osiągnąłeś prawdziwy sukces. Jeśli przeczytasz tę książkę od deski do deski, pomoże Ci ona opracować Twoją własną, najwygodniejszą dla Ciebie strategię negocjacyjną. Możesz także korzystać z niej jak z publikacji encyklopedycznej i przeczytać wyłącznie ten rozdział, który traktuje o interesującym Cię aktualnie rodzaju negocjacji. Zacznij oszczędzanie od dziś — skutecznie i dynamicznie!

Spis treści:

#### Podziękowania (5)

#### Rozdział 1: A więc w jaki sposób chcesz pomóc mi w oszczędzeniu pieniędzy? (7)

##### Część I: Podstawy sztuki negocjacji (15)

#### Rozdział 2: Negocjacje - praktyczny przewodnik (17)

#### Rozdział 3: Język negocjacji (35)

##### Część II: Negocjacje w życiu prywatnym (47)

#### Rozdział 4: Zakup nieruchomości (49)

#### Rozdział 5: Sprzedaż nieruchomości (63)

#### Rozdział 6: Rezerwowanie miejsc w hotelu i wakacji (79)

#### Rozdział 7: Ślub - negocjacje (97)

#### Rozdział 8: Zakup nowego samochodu (113)

#### Rozdział 9: Zakup sprzętu RTV lub AGD (127)

#### Rozdział 10: Jak skutecznie składać reklamacje (143)

##### Część III: Negocjacje w pracy (153)

**Rozdział 11: Uzyskiwanie wyższej płacy (155)**

**Rozdział 12: Jak zapewnić sobie wymarzoną równowagę między życiem prywatnym a zawodowym (175)**

**I na koniec... (191)**

**Rozdział 13: To jeszcze nie wszystko... (193)**

**Słowniczek (205)**