

# SPIS TREŚCI

|             |   |
|-------------|---|
| Wstęp ..... | 9 |
|-------------|---|

## Część pierwsza

### PODSTAWY TEORETYCZNE PLANOWANIA NEGOCJACJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

#### Rozdział 1

##### PRZEDSIĘBIORSTWO JAKO STRONA I ŚRODOWISKO NEGOCJACJI

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1. Definicja i założenia metodyczne planowania negocjacji w firmie .....        | 17 |
| 1.2. Interpretacje i kierunki badań negocjacji .....                              | 21 |
| 1.3. Przedsiębiorstwo i dziedziny jego działalności jako obszary negocjacji ..... | 26 |
| 1.4. Negocjacje z perspektywy modeli i teorii firmy .....                         | 29 |
| 1.5. Zewnętrzne determinanty negocjacji w przedsiębiorstwie .....                 | 36 |
| 1.6. Wewnętrzne uwarunkowania negocjacji w firmie .....                           | 41 |

#### Rozdział 2

##### MODEL SYSTEMU NEGOCJACJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. Założenia konstrukcyjne modelu systemu negocjacji w firmie ..... | 46 |
| 2.2. Struktura modelu systemu negocjacji w przedsiębiorstwie .....    | 50 |
| 2.3. Funkcje kadry kierowniczej w negocjacjach .....                  | 55 |
| 2.4. Typologia negocjacji w firmie .....                              | 61 |
| 2.5. Procesy negocjacji w przedsiębiorstwie .....                     | 66 |
| 2.6. Systematyka szczegółowych metod negocjacji .....                 | 72 |

## Część druga

### METODYKA PLANOWANIA NEGOCJACJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

#### Rozdział 3

##### IDENTYFIKACJA I ANALIZA PRZEDNEGOCJACYJNA

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1. Wstępna identyfikacja negocjacji w firmie .....                 | 80  |
| 3.2. Określenie grup interesów .....                                 | 86  |
| 3.3. Identyfikacja negocjacji wielostronnych i koalicji .....        | 91  |
| 3.4. Analiza sytuacji negocjacyjnej .....                            | 96  |
| 3.5. Identyfikacja związków pomiędzy sytuacjami negocjacyjnymi ..... | 100 |

#### Rozdział 4

##### USTALANIE ZAKRESU I STRATEGII NEGOCJACJI

|                                                                             |     |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.1. Szacowanie siły przetargowej stron negocjacji .....                    | 105 |
| 4.2. Określanie problemów i celów negocjacji .....                          | 111 |
| 4.3. Formułowanie wariantów rozwiązań problemów .....                       | 117 |
| 4.4. Wybór strategii prowadzenia negocjacji .....                           | 122 |
| 4.5. Konkretyzacja strategii – dobór pomocniczych narzędzi negocjacji ..... | 128 |

#### Rozdział 5

##### PLANOWANIE OPERACYJNE NEGOCJACJI

|                                                      |     |
|------------------------------------------------------|-----|
| 5.1. Tworzenie zespołu negocjacyjnego .....          | 134 |
| 5.2. Zlecanie zadań i uprawnień reprezentantom ..... | 140 |
| 5.3. Alokacja rzeczowych zasobów negocjacji .....    | 149 |
| 5.4. Szacowanie kosztów i efektów negocjacji .....   | 153 |
| 5.5. Opracowywanie dokumentacji planistycznej .....  | 158 |

## Część trzecia

### ZASTOSOWANIA METODYKI PLANOWANIA NEGOCJACJI W FIRMIE (PREZENTACJE EMPIRYCZNE)

#### Rozdział 6

##### ANALIZY SYTUACJI NEGOCJACYJNYCH

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.1. Założenia praktycznego wykorzystania metodyki planowania negocjacji .....         | 164 |
| 6.2. Identyfikacja preferencji interesariuszy negocjacji w zarządzaniu projektem ..... | 167 |

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.3. Analiza wariantów rozwiązań z oceną ryzyka w negocjacjach zbiorowych ....          | 176 |
| 6.4. Ocena siły przetargowej i ustalenie strategii negocjacji w zakresie sprzedaży .... | 185 |

## Rozdział 7

### PLANY I PROCEDURY NEGOCJACYJNE

|                                                                                          |         |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| 7.1. Planowanie negocjacji zakupowych w przedsiębiorstwie .....                          | 193     |
| 7.2. Procedura wyboru wykonawcy robót – partnera negocjacji przetargowych ....           | 203     |
| 7.3. Plan negocjacji inwestycyjnych .....                                                | 208     |
| <br>Zakończenie .....                                                                    | <br>227 |
| Literatura .....                                                                         | 232     |
| Spis tabel .....                                                                         | 249     |
| Spis rysunków .....                                                                      | 250     |
| Streszczenie w języku angielskim .....                                                   | 251     |
| Wykaz rozpraw habilitacyjnych wydanych przez Uniwersytet Ekonomiczny<br>w Krakowie ..... | 254     |