

# Spis treści

|                                             |     |
|---------------------------------------------|-----|
| Przedmowa .....                             | 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 .....                                 | 116 |
| Wzór umowy .....                            | 130 |
| Pełnomocnictwo .....                        | 132 |