

Istota skutecznych negocjacji na przykładzie NFZ

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

85 stron, 37 pozycji w bibliografii

Istota skutecznych negocjacji na przykładzie Narodowego Funduszu Zdrowia

Wstęp 3

Rozdział I. Negocjacje w ujęciu modelowym	4
1. Pojęcie negocjacji	4
2. Cele i techniki negocjacji	8
3. Struktura procesu negocjacyjnego	13
3.1. Diagnoza sytuacji	15
3.2. Definiowanie kwestii negocjacyjnych	16
3.3. Przygotowanie argumentów	16
3.4. Analiza drugiej strony	18
3.5. Budowa zespołu negocjacyjnego	19
4. Style negocjacji	19
5. Błędy w negocjacjach	24
Rozdział II. Zastosowanie negocjacji w instytucji	26
1. Rodzaje negocjowania	26
1.1. Negocjacje pozycyjne	26
1.2. Negocjacje integracyjne	29
1.3. Negocjacje wielostronne	35
2. Znaczenie wyników negocjacji dla instytucji	38
Rozdział III. Uwarunkowania skutecznych negocjacji	41
1. Cechy dobrego negocjatora	41
2. Dobór warunków	47
3. Zasady prowadzenia rozmów	55

4. Dobre zakończenie negocjacji 60

5. Renegocjacje 62

Rozdział IV. Diagnoza uwarunkowań strukturalnych negocjacji w Narodowym Funduszu Zdrowia 68

1. Charakterystyka instytucji 68

2. Założenia empiryczne 71

1. Prezentacja wyników analizy 73

2. Wnioski końcowe 77

Zakończenie 78

Załączniki 81

Bibliografia 83

Spis tabel i rysunków 85

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis