

Istota skutecznych negocjacji na przykładzie NFZ

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