

Mowa ciała w negocjacjach

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

78 stron, 44 pozycje w bibliografii

WSTĘP 5

ROZDZIAŁ 1. POJĘCIE I ISTOTA NEGOCJACJI HANDLOWYCH 7

1. DEFINICJA, CELE I ZNACZENIE NEGOCJACJI HANDLOWYCH W BIZNESIE 7
2. STRUKTURA PROCESU NEGOCJACYJNEGO 11
3. RODZAJE TECHNIK NEGOCJACYJNYCH – STRATEGIE I STYLE 20
4. CECHY DOBREGO NEGOCJATORA 27

ROZDZIAŁ 2. TAJNIKI MOWY CIAŁA 34

1. ISTOTA MOWY CIAŁA 34
2. ZNACZENIE UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKOWANIA SIĘ PODCZAS NEGOCJACJI 40
3. ROLA EMOCJI W TRAKCIE NEGOCJACJI 43
4. POZAWERBALNE CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE WIZERUNEK NEGOCJATORA 48

ROZDZIAŁ 3. WYKORZYSTANIE MOWY CIAŁA W TECHNIKACH NEGOCJACYJNYCH – ASPEKT PRAKTYCZNY 55

1. MOWA CIAŁA W NEGOCJACJACH HANDLOWYCH Z PARTNERAMI ZAGRANICZNYMI – PRZYKŁADY 55
2. MOWA CIAŁA JAKO NIEWERBALNA SIŁA SPRZEDAŻY 64
3. WYKORZYSTANIE MOWY CIAŁA W RÓŻNYCH TECHNIKACH NEGOCJACYJNYCH 67

ZAKOŃCZENIE 73

BIBLIOGRAFIA 75

SPIS RYSUNKÓW 78

SPIS TABEL 78

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