Negocjacje w systemie ocen pracowników na przykładzie firm PZ Cussons Polska S.A i Avon Cosmetics Polska

71 stron, 37 pozycji w bibliografii

Wstęp 2

Rozdział I. Negocjacje w ujęciu modelowym 3
1. Pojęcie negocjacji 3
2. Cele i techniki negocjacji 4
3. Struktura procesu negocjacyjnego 7
4. Style negocjacji 8
5. Błędy w negocjacjach 10

Rozdział II. Zastosowanie negocjacji w organizacji 12
1. Rodzaje negocjowania 12
1.1. Negocjacje pozycyjne 12
1.2. Negocjacje integracyjne 16
1.3. Negocjacje wielostronne 22
2. Znaczenie wyników negocjacji dla firmy 26
3. Uwarunkowanie skutecznych negocjacji 28

Rozdział III. Diagnoza uwarunkowań negocjacji w systemie ocen pracowników w firmie PZ Cussons Polska S.A i Avon Cosmetics Polska 32
1. Geneza powstania i analiza działalności firmy PZ Cussons Polska S.A 32
2. Historia i funkcjonowanie Avon Cosmetics Polska 38
3. Porównanie form sprzedaży w analizowanych firmach 41
4. System negocjacji oceny pracowników w obu firmach 43
4.1. Ocena cyklu 46
4.2. Merchandising 48

5. Porównanie i analiza systemu negocjacji ocen pracowników w firmach PZ Cussons i Avon Cosmetics Polska 59

Zakończenie 67
Bibliografia 69
Spis tabel i rysunków 71

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę pisanie prac - sprawdzony serwis