

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

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

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