

Negocjacje w zarządzaniu zasobami ludzkimi

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

81 stron, 143 przypisy

Wstęp 2

Rozdział I. Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktu 3

1. Pojęcie negocjacji 3

2. Cel i techniki negocjacji 10

3. Elementy negocjacji i struktura procesu negocjacyjnego 18

3.1. Diagnoza sytuacji 21

3.2. Definiowanie kwestii negocjacyjnych 22

3.3. Przygotowanie argumentów 22

3.4. Analiza drugiej strony 24

3.5. Budowa zespołu negocjacyjnego 25

4. Błędy w negocjacjach 25

Rozdział II. Zastosowanie negocjacji w instytucji 28

1. Style negocjacji 28

2. Strategie negocjowania 32

2.1. Negocjacje pozycyjne 33

2.2. Negocjacje integracyjne 37

2.3. Negocjacje wielostronne 43

3. Wybór optymalnego stylu i strategii negocjacji 46

4. Znaczenie wyników negocjacji dla instytucji 50

Rozdział III Uwarunkowania skutecznych negocjacji 53

1. Dobór warunków 53

2. Zasady prowadzenia rozmów 61

2.1. Jak zrobić dobre pierwsze wrażenie 61

2.2. Jak radzić sobie z subiektywnością ocen 62

2.3. Jak dobrze słuchać 63

2.4. Jak mówić aby zostać zrozumianym 64

- 2.5. Jak rozmawiać o interesach 65
- 2.6. Jak pytać 66
- 2.7. Jak rozpoznawać mowę ciała 67
- 2.8. Jak radzić sobie z emocjami 67
- 2.9. Jak przekonywać 67
- 2.10. Kiedy rozmowa jest niemożliwa 68
- 3. Dobre zakończenie negocjacji 69
- 4. Renegocjacje 70

Zakończenie 78

Bibliografia 79

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