

Negocjacje w zarządzaniu zasobami ludzkimi

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

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 słuuchać 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 |