

Obsah

Kapitola 1: Alternativy a výsledek vyjednávání	7
Kapitola 2: Dva druhy vyjednávání	15
Kapitola 3: Faktory ovlivňující vyjednávání	31
Kapitola 4: Průběh jednání v obchodní praxi	37
Kapitola 5: Používané taktické tahy při vyjednávání	41
Kapitola 6: Analýza stakeholderů, zájmy protistrany	47
Kapitola 7: Zvládnutí nátlaku při vyjednávání	53
Kapitola 8: Vyjednávání o problému s nadřazeným	65
Závěr – doporučená literatura a zdroje	68