

Obsah

Předmluva	5
Úvod	7
I. ČÁST – VYZKOUŠEJTE SVÉ POSTOJE	
1. Jaké jsou vaše schopnosti pro vyjednávání	13
2. Jednáte rádi?	22
3. Co myslíte, že dělá dobrého vyjednavče?	27
II. ČÁST – PŘÍPRAVA NA JEDNÁNÍ	
4. Vyjednávat nebo nevyjednávat?	37
5. První přípravy	40
6. Rozpracování zájmů a cílů	44
7. Získávání informací o druhé straně	57
8. Různé způsoby vyjednávání	83
9. Příprava strategie	94
10. Jak modifikovat představy druhé strany	113
11. Mějte čas na své straně	117
12. Důležitost týmové práce	120
13. Hraní rolí	131
14. Příprava úplného seznamu údajů	138
15. Závěrečné přípravy na jednání	155
III. ČÁST – JAKÝ JE EFEKTIVNÍ VYJEDNAVAČ	
16. Jak jednáte vy?	161
17. Jak zahájit jednání	168
18. Jak probíhají efektivní jednání	178
19. Nejlepší techniky vyjednávání	189
20. Jak se dostat ze svízelných situací	201
21. Jak se naučit diskutovat	210
22. Jak odporovat argumentům	217
23. Získávání a poskytování ústupků	226
24. Jednání ze slabé pozice	239
25. Uzavírání obchodu	245

26. Trumfy vedoucí k úspěchu -----	255
------------------------------------	-----

IV. ČÁST – UŽITEČNÉ VYJEDNÁVACÍ TECHNIKY

27. Komunikační techniky -----	261
28. Negativní a pozitivní myšlení -----	275
29. Tajemství řeči těla -----	280