

Obsah

• Chystáte se vyjednávat...	7
1. Otázky, které je zapotřebí si položit... a zodpovědět	9
• Jste vyjednávač?	11
• Jaký typ vyjednávače jste?	16
• Jaké jsou vaše hlavní přednosti a slabiny při vyjednávání?	19
• Jste připraveni na vyjednávání, které vás čeká?	25
• Jak dobře znáte ty, s nimiž budete vyjednávat?	30
2. Případová studie, která vám umožní zlepšit váš vyjednávací potenciál	45
• Případová studie „Automat International“	47
• Komentář	52
3. Plánování vyjednávání (příprava na vyjednávání)	55
• Cíl vyjednávání (Čeho chcete dosáhnout?)	58
• Strategie vyjednávání (Jak dosáhnout cíle?)	60
• Proces vyjednávání (Jak to funguje?)	83
4. Realizace vyjednávání (vlastní vyjednávání)	93
• Vyjednávací taktiky	96
• Vyjednávací dovednosti	102
• Vyjednávací metody	105

5. Vyhodnocení vyjednávání (po vyjednávání)	115
• Učíme se při vyjednávání	117
• Zjednodušený postup pro vyhodnocení procesu vyjednávání	119
• Případová studie pro zlepšení vaší schopnosti vyhodnotit vyjednávání. Příklad frustrovaného inženýra	122
6. Učíme se od zkušených vyjednavců	129
• Přístupy úspěšných vyjednavců	133
• Tajné zbraně zkušeného vyjednavče	136
7. Obtížné situace při vyjednávání	145
• Pět dilemat	147
• Nejednoznačnost při vyjednávání	157
8. Ověřte si svou připravenost a... s chutí do toho!	161
• Tři příběhy na jedno téma	163
• Vše podstatné v kostce	171