

Obsah

11 | Vyjednávání1

- Lidské hledisko1
- K čemu to vlastně všechno je?1
- Mytická koncepce vítěz-vítěz2
- Je druhá strana opozice?3
- Strategie versus taktika3
- Intuice versus logika3
- Průběh versus komunikace4

12 | Strategie versus Taktika5

- Jaký typ vztahu?5
- Jednorázové jednání5
- Dlouhodobá spolupráce6
- Vědět všechno7
- Znát svého oponenta8
- Znát transakci9
- Stanovení cílů9
- Říkají pravdu?9
- Citlivost na okamžik10
- Širší zorný úhel11
- Správné využití času12

13 | Intuice versus logika13

- Rovnováha13
- Využití emocí13
- Jednání s lidmi14
- Kulturní šok15
- Osobnostní profily a horoskopy16
- Umění zvládat stres17
- Budování důvěry17
- Malé doporučení18

Vyhodnocování alternativ18

Naslouchání intuici19

14 | Proces versus komunikace21

- Rovnováha21
- Otázka ceny21
- Vždy existuje ještě jiný nástroj22
- Jedinečný prodejní argument22
- Naslouchání23
- Mluvení23
- Asertivně nebo agresivně?24
- Určení směru25
- Zmapování cesty26

15 | Cvičení27

- 5.1 Hodnota trvání vztahu29
- 5.2 Poznámky30
- 5.3 Vyhledávání na Internetu31
- 5.4 Prostor pro dohodu32
- 5.5 Poslouchat, co skutečně říkají34
- 5.6 Říkají pravdu?35
- 5.7 O úroveň výš36
- 5.8 Hory papírů37
- 5.9 Usmlouvat vlastní cenu38
- 5.10 Čekárna39
- 5.11 Být neformální40
- 5.12 Využít emoce41
- 5.13 Konkurenční tlak42
- 5.14 Prospěšnost dýchání43
- 5.15 Moc psaného slova44
- 5.16 Můžete to mít třeba hned45

5.17 Získat doporučení	46
5.18 Prozkoumat důvěru	47
5.19 Základní vyhodnocování možností	48
5.20 Pokročilé vyhodnocování možností	49
5.21 Možnosti a intuice	50
5.22 Číst vzhůru nohama (no vážně!)	51
5.23 Počáteční cena	52
5.24 Hráč pokeru	53
5.25 Další nástroj nátlaku	54
5.26 Váš jedinečný prodejní argument	55
5.27 Stanovit cíle	56
5.28 Opakovat řečené	57
5.29 Snižování významu porady	58
5.30 Znat opozici	59
5.31 Rozbité CD	60
5.32 Potlačit agresivitu	61
5.33 Jakým směrem?	62
5.34 Výhodné podmínky	63
5.35 Představa o budoucnosti	64
5.36 Budu upřímný...	65
5.37 Když ztratíte trpělivost	66
5.38 Kreativní vyjednávání	67
5.39 Báječný výměnný obchod	68
5.40 Příjemné transakce	69
5.41 Typy osobností	70
5.42 Předcházet si je	71
5.43 Prodat své silné stránky	72
5.44 Společný zájem	73
5.45 Úspěchu předchází praxe	74
5.46 Souhlasím...nakonec	75
5.47 Drobné úspěchy	76
5.48 Zpomalit tempo	77
5.49 Přidat koření	78
5.50 Termín – pohyblivý svátek	79
5.51 Vyjednávání na dálku	81
5.52 Ať mají z transakce dobrý pocit	82
5.53 Vyznačit si cestu	83
5.54 Využít mlčení	84
5.55 Zahnaní do kouta	85
5.56 Zkoušet to stále znovu a znovu	86
5.57 Káva a koláče	87
5.58 Řeč těla	88
5.59 Nenechávat další krok na druhých	89
5.60 Co říkáte?	90
5.61 Nelze pokaždé zvítězit	91
5.62 Zásady	92
5.63 Mířit vysoko a získat toho víc	93

5.64 Vždycky se najde nějaké „kdyby“	94
5.65 Znat své výrobky a služby	95
5.66 Zvláštní nabídka	96
5.67 Ukrajuvat z ceny	97
5.68 Na vzduch	98
5.69 Hodní a zlí hoši	99
5.70 Nejsem kompetentní	100
5.71 Tvářit se naivně	101
5.74 Mít rádi svou opozici	102
5.73 Účastník-zákazník	103
5.74 Být sami sebou	104
5.75 Pohyb v cenách	105

16 | Další zdroje107

Zjistěte víc	107
Obecné publikace	107
Kreativita	108
Výzkum	109
Prodej	110
Motivace	111
Zvládání stresu	112
Time Management	113

17 | Příloha:115

Klíč k výběru

Tabulky pro výběr	115
7.1 Náhodný výběr	117
7.2 Techniky řazené podle doby trvání	118
7.3 Techniky řazené z pohledu	119
nutnosti jejich opakování	
7.4 Techniky řazené podle	120
zaměření na strategii	
7.5 Techniky řazené podle	121
orientace na intuici	
7.6 Techniky řazené podle	122
orientace na proces	
7.7 Techniky hodnocené podle	123
zábavnosti	