
OBSAH MODULU VYJEDNÁVÁNÍ

1 ÚVOD DO PROBLEMATIKY VYJEDNÁVÁNÍ	11
1.1 Základní pojmy	23
1.2 Vyjednávání typu win-win, win-lose, lose-lose	25
2 PŘÍPRAVA NA VYJEDNÁVÁNÍ.....	31
3 FÁZE VYJEDNÁVÁNÍ.....	49
3.1 Ústupky	60
3.2 Námitky.....	63
3.3 Nesouhlas	67
3.4 Mrtvý bod	69
4 STRATEGIE, TAKTIKY A TRIKY VE VYJEDNÁVÁNÍ.....	74
5 KONFLIKTY VE VYJEDNÁVÁNÍ	93
6 AKTIVNÍ NASLOUCHÁNÍ VE VYJEDNÁVÁNÍ.....	108
7 VYJEDNÁVACÍ PROMLUVA.....	120
8 INTERKULTURNÍ VYJEDNÁVÁNÍ	135
SEZNAM POUŽITÝCH ZNAČEK, SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	166
Informativní, navigační, orientační.....	166
Ke splnění, kontrolní, pracovní	166



Výkladové167

Náměty k zamyšlení, myšlenkové, pro další studium167

11	Úvod do problematiky vyjednávání	11
23	1.1 Základní pojmy	23
25	1.2 Vyjednávání jako proces	25
31	2 PŘÍPRAVA NA VYJEDNÁVÁNÍ	31
49	3 KLASIFIKACE VYJEDNÁVÁNÍ	49
60	3.1 Ústupy	60
63	3.2 Náměty	63
67	3.3 Přesouhlas	67
69	3.4 Návěty pod	69
74	4 STRATEGIE, TACTIKY A TRIKY VE VYJEDNÁVÁNÍ	74
93	5 KOMPLIKTY VE VYJEDNÁVÁNÍ	93
108	6 AKTIVNÍ NASLouchÁNÍ VE VYJEDNÁVÁNÍ	108
120	7 VYJEDNÁVACÍ PROMĚNA	120
132	8 INTERKULTURNÍ VYJEDNÁVÁNÍ	132
166	SEZNAM POUŽITÝCH ZNAČEK SYMBOLOV A ZKRATEK	166
166	Informační navigační orientační	166
166	Ke splnění kontrolní práce	166

2/6

319 810

ANVOHNA	
KNHOHNA	