

Obsah

	Úvod Definice, komunikační překryv, dva druhy vyjednávání, kdy vyjednávat	5		Deset postupů jak získat a udržet náskok Osvědčené metody	43
	Základy vyjednávání Podstata procesu, proměnné, schopnost ovlivnit události, čtyři základní pravidla, rovnovážný bod, cesty k navázání vztahu, výměna ústupků, na penězích záleží	13		Řízení procesu Mějte plán a jednejte podle něj, vytvořte si věcnou výhodu, komunikujte srozumitelně, plnění	55
	Příprava Sedm klíčových fází, skupinové vyjednávání, nácvik	29		Chování Jak zapůsobit, slovní náznaky, udržení kontroly, taktické manévry, typy reakcí	65
				Kontrolní seznamy Zásady vyjednávání, taktika vyjednávání, čemu se vyhnout	105