

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	
1. Struktury zarządzania przedsiębiorstwem	
1.1. Misja przedsiębiorstwa	
1.2. Strategie w zarządzaniu	
1.3. Wektor celów i interesów w przedsiębiorstwie	
1.4. Grupy interesów	
1.5. Procesy wymiany	
1.6. Komunikacja w zarządzaniu	
1.6.1. Dysfunkcje komunikacyjne	
1.6.2. List intencyjny	
1.6.3. Zaproszenie do składania ofert	
1.7. Typy sytuacji decyzyjnych	
1.8. Decyzje w przedsiębiorstwie	
1.8.1. Decyzje klasyczne	
1.8.2. Opcje w aktywach i pasywach	
1.8.3. Decyzje konsolidacyjne	
1.8.3.1. Fuzje i przejęcia	
1.8.3.2. Konsolidacja kapitałów w Polsce	
1.8.4. Decyzje aliansowe	
1.8.4.1. Alianse marketingowe	
1.8.4.2. Alianse strategiczne	
1.8.4.2.1. Pojęcie i cele aliansów strategicznych	
1.8.4.2.2. Formy aliansów strategicznych	
1.8.4.2.3. Cykl życia aliansu	
1.9. Sposoby podejmowania decyzji	
1.9.1. Klasyczny proces decyzyjny	
1.9.2. Nowoczesny proces decyzyjny	
1.9.2.1. Przetarg	
1.9.2.2. Zamówienia publiczne	
1.9.2.2.1. Zamówienia publiczne w Polsce	
1.9.2.2.2. Zamówienia publiczne w NATO	
1.9.2.3. Podejmowanie decyzji w drodze negocjacji	

1.10.	Transformacja decyzji	
1.10.1.	Transformacja decyzji w umowy cywilno-prawne	
1.10.2.	Transformacja decyzji w plany	
1.10.3.	Transformacja decyzji w polecenia służbowe	
1.11.	Modele cyklu zarządzania	
2.	Konflikty ekonomiczne w zarządzaniu	
2.1.	Pojęcie konfliktu	
2.2.	Typy konfliktów w zarządzaniu	
2.3.	Źródła konfliktu	
2.4.	Rola konfliktów w zarządzaniu	
2.5.	Stymulowanie konfliktu interesów	
3.	Modele negocjacji w zarządzaniu	konflikt 133
3.1.	Definicja pojęcia negocjacje	konflikt 133
3.2.	Cele negocjacji	
3.3.	Zjawiska dysfunkcjonalne w negocjacjach	
3.4.	Japoński model negocjacji	
3.5.	Projekt modelu negocjacji	
3.5.1.	Założenia systemowe	
3.5.2.	Układy negocjacyjne	
3.5.3.	Podejścia w negocjacjach	
3.5.4.	Kanały negocjacji	
3.5.5.	Przedmiot i obszar negocjacji	
3.5.6.	Przedział negocjacji i strefy nacisku	
3.5.7.	Substytucja interesów w obszarach negocjacyjnych	
3.5.8.	Fazy w negocjacjach	
3.5.9.	Techniki negocjacyjne	
3.6.	Porównanie modeli negocjacji w wybranych krajach i regionach	
4.	Wybrane metody ekonomiczne w negocjacjach	
4.1.	Metody analizy strategicznej	
4.1.1.	Metoda SWOT	
4.1.2.	Macierz BCG	
4.1.3.	Macierz McKinsey'a	
4.1.4.	Metoda życia produktu	
4.1.5.	Metoda firmy A. D. Little	
4.1.6.	Metoda zrównoważonej karty wyników	
4.2.	Metody ekonometryczne	
4.2.1.	Rachunek oprocentowania i dyskonta	
4.2.2.	Metoda kosztów krańcowych	

4.2.3.	Funkcja doświadczenia	
4.2.4.	Metoda Caquota	
4.2.5.	Metoda analizy płynności	
4.2.6.	Metoda Pareto	
4.2.7.	Metoda Fayeka	
4.2.8.	Model growy – „dylemat więźnia”	
4.2.9.	Metoda Ricardo	
4.2.10.	Metoda scenariusza biznesowego	
4.3.	Testy negocjacyjne	
4.3.1.	Test 1. Wynajęcie środka trwałego	
4.3.2.	Test 2. Postawa negocjatora	
4.3.3.	Test 3. Transakcja kupna-sprzedaży	
4.3.4.	Test 4. Tyrada strony	
5.	Negocjacje instytucjonalne	
5.1.	Negocjacje w ramach Komisji Trójstronnej	
5.2.	Spory zbiorowe	
5.2.1.	Spory zbiorowe w Polsce	
5.2.2.	Spory zbiorowe w Niemczech	
5.2.3.	Spory zbiorowe w Wielkiej Brytanii	
5.2.4.	Spory zbiorowe w Belgii	
5.2.5.	Spory zbiorowe w Unii Europejskiej	
5.2.6.	Analiza struktury i dynamiki sporów zbiorowych	
5.3.	Negocjacje płacowe	
5.3.1.	Godziwe wynagrodzenie w Unii Europejskiej	
5.3.2.	Negocjacje płacowe w Polsce	
5.3.3.	Negocjacje płacowe w Niemczech	
5.3.4.	Negocjacje płacowe w Austrii	
5.4.	Postępowanie układowe	
5.5.	Negocjacje o utworzenie spółki z o.o.	
	Wnioski	
	Literatura	
	Literatura internetowa	
	Regulacje prawne	
	Spis rysunków	
	Spis tabel	
	Spis przykładów	