

Profesjonalne negocjacje : psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych / Paweł Kowalewski

Spis treści książki

Co to są negocjacje?

Konflikt w procesie negocjacyjnym

Negocjacje a emocje

nEGOcjacje, propagacja emocji, szybkie samochody i koronawirus

Stres w negocjacjach

Jak budować negocjacyjną siłę?

Przerwy w negocjacjach. Chcesz przyspieszyć - zwolnij

Negocjacyjne kapelusze

Negocjacyjna psychometria

Opinie - największy wróg porozumienia

Ogień i woda - pułapki naszej percepcji rzeczywistości w negocjacjach

Prawda w negocjacjach

Przygotowanie do negocjacji

Negocjacyjne wartościowanie

Pierwsze wrażenie - czyli jak otworzyć negocjacje?

Składanie propozycji

Co zrobić, kiedy druga strona w negocjacjach mówi NIE?

Strategia życia Patricka Mouratoglu

Negocjacyjne sygnały - wytycz wzrok i słuch, a zobaczysz i usłyszysz

Harmonizowanie, czyli tzw. NegoModelling

Zamykanie procesu - nieważne, jak zaczynasz, ważne, jak kończysz.

Jak szybko wyciągać rękę na zgodę?

Druga strona wyraziła zgodę - czy to już koniec?

Efekt lawiny, czyli psychologia komunikacji negocjacyjnej w sytuacji kryzysowej w firmie

Jak zmienić słowo "bestseller" w "best seller" - czyli kilka słów o negocjacjach w dziale handlowym

NegoGarda - czyli obrona przed manipulacją w procesie negocjacyjnym

Nego czy negotiatio?

Wysadzić tę nienawiść w powietrze - spójrz w lustro, negocjatorze.