

# Skuteczność handlowych

# negocjacji

**Wstęp..... 2**

**Rozdział 1**

1. Pojęcie i istota negocjacji.....10

2. Specyfika negocjacji handlowych.....19

2.1 Strategie i taktyki negocjacji handlowych.....22

2.2 Narzędzia sprzyjające strategii rozmów z  
kontrahentami.....27

2.3 Demaskowanie gier handlowych.....31

2.4 Cechy klienta, a skuteczność negocjacji.....35

**Rozdział II**

**Metodologia badań**

1.1 Cele pracy.....39

1.2 Problemy badawcze.....40

1.3 Technika badań.....42

1.4 Organizacja i przebieg badań.....43

**Zakończenie**

**Analiza wybranych przypadków negocjacji handlowych wraz z  
wnioskami.....43**

**Bibliografia**