

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

| | | |
|-------------------|--|-----|
| | Εισαγωγή στην ελληνική έκδοση | ix |
| Εισαγωγή | Μια νέα μέθοδος που βοηθά να ξεπεράσουμε τα παλιά μας αντανακλαστικά <i>Πώς να αναπτύξετε τις σωστές αντιδράσεις στις διαπραγματεύσεις</i> | 1 |
| Κεφάλαιο 1 | Οι ερωτήσεις <i>PPIN</i> τη διαπραγμάτευση <i>Πώς να ξεπεράσετε την ενστικτώδη προσέγγιση</i> | 10 |
| Κεφάλαιο 2 | Η προετοιμασία <i>PPIN</i> τη διαπραγμάτευση <i>Πώς να προετοιμαστείτε για τη διαδικασία, τα προβλήματα και τους ανθρώπους</i> | 27 |
| Κεφάλαιο 3 | Κάνοντας τα απαραίτητα <i>PPIN</i> τα προφανή <i>Πώς να χειριστείτε τη διαδικασία</i> | 55 |
| Κεφάλαιο 4 | Μεγιστοποιώντας την κοινή αξία <i>PPIN</i> τη διανομή της <i>Πώς αντιμετωπίζουμε το πρόβλημα</i> | 82 |
| Κεφάλαιο 5 | Ακούστε <i>PPIN</i> μιλήσετε <i>Πώς να αντιμετωπίσετε τους ανθρώπους – Ενεργή επικοινωνία</i> | 109 |
| Κεφάλαιο 6 | Διαχείριση συναισθημάτων <i>PPIN</i> την επίλυση προβλημάτων <i>Πώς να αντιμετωπίσετε τους ανθρώπους – Οι προκλήσεις</i> | 138 |
| Κεφάλαιο 7 | Εμβραθύνοντας στη μέθοδο <i>PPIN</i> αντιμετωπίσουμε την πολυπλοκότητα <i>Πώς να διαχειριστείτε τις πολυεπίπεδες, πολυμερείς και πολυπολιτισμικές διαπραγματεύσεις</i> | 159 |
| Κεφάλαιο 8 | Μορφοποιώντας τη συμφωνία <i>PPIN</i> τη σύναψή της <i>Πώς να καρπωθείτε τα οφέλη της διαπραγμάτευσης</i> | 185 |

| | | |
|----------------------------|--|-----|
| Συμπέρασμα | Εξατομικεύστε τη θεωρία σας <i>ΠΡΙΝ</i> περάσετε στην πράξη <i>Πώς να συνεχίσετε να βελτιώνετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες</i> | 197 |
| Βιβλιογραφία | | 206 |
| Για τους συγγραφείς | | 211 |