

Sadržaj

Glava I.....	3
Menadžment pregovaranja.....	3
Značaj pregovaranja.....	3
Sučeljavanje interesa i granice pregovora.....	8
Osnovne karakteristike međunarodnog pregovaranja.....	11
Vrste pregovora.....	13
Pregovaračka ekipa.....	15
Profil efikasnog međunarodnog pregovarača.....	18
Glava II.....	23
Forme i način pregovaranja.....	23
Pregovaračke faze.....	23
Uspostavljanje kontakta.....	24
Pripreme za pregovore.....	28
Razvoj pregovora.....	37
Zaključivanje pregovora.....	43
Taktike i tehnike pregovaranja.....	47
Faktori koji utiču na izbor pregovaračkih taktika.....	47
Profesionalne taktike.....	49
Direktne taktike.....	50
Indirektne taktike/taktike pritiska.....	58
Kontramere/kontrataktike.....	62
Agresivne taktike.....	65
Nelojalne taktike.....	67
Glava IV.....	71
Komunikacija u pregovaranju.....	71
Slanje i primanje poruka u pregovaranju.....	71
Verbalna komunikacija.....	71
Neverbalna komunikacija.....	73
Znaci laži u telesnom govoru.....	76

Glava V.....	81
Integrativno pregovaranje.....	81
Pregovaranje u modernoj ekonomiji.....	81
Odlike modernog pregovarača.....	83
Glava VI.....	87
Kulturni uticaj i ograničenja u pregovaranju.....	87
Kulturni elementi u globalnoj ekonomiji.....	87
Kulturne dimenzije pregovora.....	90
Glava VII.....	95
Stil pregovaranja.....	95
Kriterijumi za utvrđivanje modela kulturne klas.....	95
Stil pregovora po geografskim regionima.....	97
Evropa.....	98
Severna Amerika.....	102
Latinska Amerika.....	105
Azija.....	109
Arapske zemlje.....	113
Afrika.....	117
Osnovna pravila adaptacije lokalnoj kulturi.....	119
Glava VIII.....	121
Protokoli u pregovaranju.....	121
Uvod.....	121
Pozdravi i predstavljanje.....	121
Imena i titule.....	124
Razmena vizit karti.....	126
Navike za stolom.....	127
Bkšiš.....	129
Boje i znaci.....	129
Pokreti.....	131
Pokloni.....	132
Test iz međunarodnog protokola.....	135

Glava IX.....	141
Communication Interculturally	141
The importance of communicating across cultures..	141
Some hints on using appropriate language in negotiations	143
Idioms that relate to business negotiations.....	145
Writing for business purposes.....	164
Literatura.....	171
Analitički sadržaj	173