

Pytania na zaliczenie przedmiotu: Strategie i taktyki negocjacji. Opracował: dr Michał Pulit

1. Na czym polegają strategie negocjacji oparte na zasadach Fishera i Ury'ego?
2. Czym jest BATNA?
3. Na czym polegają strategie negocjacji oparte na systemie Campa?
4. Jakie znasz techniki podstępu w negocjacjach?
5. Na czym polega pertraktowanie na podstawie obiektywnych kryteriów?
6. Jakie są profity niedoskonałości w negocjacjach?
7. Jaka jest rola ukazywania bolesnej perspektywy w negocjacjach?
8. Omów sztukę stawiania pytań wg. Campa.
9. Jakie znasz strategie obronne przed psychomanipulacją?
10. Na czym polega podążanie za misją i celem w negocjacjach?
11. Jaka jest rola ceny w negocjacjach?
12. Wymień Ci znane techniki Glorii Beck i opisz trzy z nich.
13. Jak neutralizować emocje w negocjacjach?