

UNIVERSITATEA VASILE ALECSANDRI DIN BACĂU
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL ÎNVĂȚĂMÂNT LA DISTANȚĂ

TEHNICI DE NEGOCIERE

TITULAR CURS:

Lect. univ. dr.

ȘTEFANIA ANCA STAN

EDITURA ALMA MATER

BACĂU

2013

CUPRINS

INTRODUCERE.....5

CAPITOLUL I

NEGOCIEREA – FORMĂ DE COMUNICARE.....7

1.1. Definirea negocierii.....7
1.2. Tipuri fundamentale de negociere.....11
1.3. Etapele procesului de negociere.....14
1.4. Personalitatea negociatorului.....17
1.5. Echipa de negociere.....21

CAPITOLUL II

ADMINISTRAREA PROCESULUI DE NEGOCIERE.....25

2.1. Pregătirea negocierilor și obținerea informațiilor.....25
2.2. Pregătirea organizatorică a negocierilor.....30
2.3. Etapele desfășurării negocierii propriu zise.....33
2.4. Metode de compromis pentru finalizarea negocierii46
2.5. Finalizarea negocierii.....48

CAPITOLUL III

TEHNICI ȘI TACTICI DE NEGOCIERE51

3.1. Cadrul conceptual al strategiilor de negociere.....51
3.2. Tehnici de negociere.....55

CAPITOLUL IV

ROLUL COMUNICĂRII ÎN NEGOCIERE.....63

4.1. Concepte și caracteristici ale comunicării.....63

4.2. Procesul de comunicare.....66

4.3. Comunicare și limbaj.....69

4.4. Metalimbajul.....72

CAPITOLUL V

COMUNICAREA NON – VERBALĂ ÎN NEGOCIERE.....76

5.1. Importanța comunicării non – verbale în negociere.....76

5.2. Proxemica și limbajul atingerii.....79

5.3. Elemente ale limbajului corporal.....82

5.4. Limbajul gesturilor.....89

BIBLIOGRAFIE.....94

ÎNTREBĂRI RECAPITULATIVE.....96

FIȘA DISCIPLINEI.....97