

Оглавление

Предисловие.....	9
Введение. Как я стал переговорщиком у Дональда Трампа	13
Глава 1. Что такое переговоры... на самом деле?	23
Часть I. Ключевые аспекты ведения переговоров в стиле Дональда Трампа	
Глава 2. Совершенствуйте свой характер: сформируйте взаимное доверие, дружбу и удовлетворенность.....	45

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Глава 3.	Проведите расследование, чтобы выяснить, чего хочет другая сторона, выявить ее слабые стороны и найти важную информацию	67
Глава 4.	Будьте образцовым продавцом: принимайте смелые решения и убеждайте представителей другой стороны, что они получают больше, чем ожидали.....	89
Глава 5.	Контролируйте ход переговоров: используйте планирование, крайние сроки, затягивание и мертвые точки с пользой для себя	109
Глава 6.	Используйте силу человеческой натуры: психологические приемы ведения переговоров.....	133
Глава 7.	Информация — это власть: досконально разберитесь в предмете переговоров.....	155
Глава 8.	Имейте несколько решений: сохраняйте гибкость и творческий подход к потребностям и желаниям.....	171
Глава 9.	Добейтесь успеха через дисциплину: книга сопровождения сделки, список «Мы—Они», контрольный POST-список и другие инструменты планирования	189

Часть II. Стратегии для конкретных ситуаций

Глава 10. Тактики силовых переговоров и контрмеры.....	219
Глава 11. Ведение переговоров с непростыми людьми	241
Глава 12. Стратегия грубости... когда ее стоит использовать	263
Глава 13. Что следует и чего не следует делать опытному переговорщику.....	279
Глава 14. Советы по ведению переговоров по телефону и по электронной почте.....	299
Глава 15. Когда следует использовать не имеющие юридической силы письма о намерениях или меморандумы о взаимопонимании	321
Глава 16. Самые замысловатые переговоры в моей жизни	333
Глава 17. Шесть тактических приемов повышения своей силы на переговорах.....	357