

# Оглавление

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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

**Часть II. Стратегии для конкретных ситуаций**

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