

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	4
I. Подготовка и проведение переговоров .....	6
1. Подготовка переговоров.....	6
2. Проведение переговоров.....	36
3. Деловая беседа (переговоры) по телефону.....	61
II. Техники и методы ведения переговоров .....	67
III. Национальные стили ведения переговоров .....	89
Заключение .....	138
Терминологический словарь .....	139
Приложения.....	143
Литература.....	159

*В книге рассматриваются организационная и содержательная части подготовки к переговорам, стратегия и тактика их проведения, а также техники выигрышного поведения сторон на переговорах, от которых зависит их успех (или неуспех).*

*Книга, без сомнения, будет полезна каждому, кто стремится преуспеть в жизни и делах.*