

POSLOVNI PRIRUČNIK

OSNOVE POSLOVNOG PREGOVARANJA I UPRAVLJANJE KONFLIKTIMA

Tuzla, 01.06.2018. godine

web: www.savjetnik.ba

1/3

Primjerak broj: _____

Izjava o autorskim pravima:

SoftConsulting s.p. Tuzla polaže autorska i vlasnička prava na sadržaj Poslovnog priručnika – Osnove poslovnog pregovaranja i upravljanje konfliktima©.

Prenošenje cjelokupnog ili dijela sadržaja na koje autorsko i vlasničko pravo polaže SoftConsulting s.p. Tuzla nije dozvoljeno bez pismene saglasnosti vlasnika autorskog prava.

Prenošenje, kopiranje, te dalja komercijalna i nekomercijalna distribucija sadržaja na koje autorsko i vlasničko pravo polaže SoftConsulting s.p. Tuzla bez pismene saglasnosti vlasnika autorskog prava podliježe odredbama Zakona o autorskim i srodnim pravima BiH.

Broj protokola: SC –

Broj primjeraka: ____

Zvanična ovjera primjerka:

Sadržaj	Stranica
1. Uvod	4
2. Osnovne karakteristike i tehnike poslovnog pregovaranja	5
3. Faze pregovaračkog procesa	6
4. Vrste (strategije) poslovnog pregovaranja	7
5. Taktike poslovnog pregovaranja	8
6. Načela i stilovi poslovnog pregovaranja	9
7. Pristupi pri poslovnom pregovaranju	10
8. Osobine ličnosti pojedinca i vrste pregovarača	11
9. Vještine neophodne za uspješno poslovno pregovaranje	12
10. Pregovaračka moć i kako je povećati	13
11. Najčešće greške u poslovnim pregovorima	14
12. Etički aspekti poslovnog pregovaranja	15
13. Upravljanje konfliktima	16
13. 1. Tipovi (vrste) konflikata	17
13. 2. Uzroci nastanka konflikta	18
13. 3. Posljedice nerješavanja konflikta	18
13. 4. Faze konstruktivnog rješavanja konflikta	19
13. 5. Konflikt i poslovna komunikacija	19
13. 6. Emocije i konflikt	20
14. Stilovi pri upravljanju konfliktima	20
15. Alternativni načini rješavanja sporova	21
Prilog: Osnovne definicije i pojmovi	22