

УДК 159.9/316.6
ББК 88.5
К28

Касс, П.
К28 За час до переговоров / Пьер Касс; пер. с англ. Наталии Ты-
совской. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 208 с.

ISBN 978-5-91657-412-8

Если у вас есть всего лишь один час на то, чтобы подготовиться к важной встрече, книга Пьера Касса поможет вам легко справиться с этой задачей. Автор подробно и четко описывает все аспекты переговорного процесса, повторив и применив которые, вы непременно получите нужный результат. Ведь эти методики проверены в тысячах деловых поединков, из которых владеющие ими бизнесмены вышли победителями.

УДК 159.9/316.6
ББК 88.5

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.
Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Pierre Casse, 1992
© Н.Тысовская, перевод на русский язык, 2012
© Издание на русском языке, оформление
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2012

ISBN 978-5-91657-412-8

Оглавление

Предисловие к русскому изданию. Несколько соображений (и советов) о том, как вести переговоры в России	9
Вступление. Готовимся к переговорам	21
 Глава 1. Краткий обзор: задаем вопросы... и отвечаем на них . . .	23
Глава 2. Пример из жизни улучшит ваши переговорные навыки	59
Глава 3. Шаг первый: планирование переговоров	69
Глава 4. Шаг второй: Проведение переговоров	109
Глава 5. Шаг третий: анализ переговоров	133
Глава 6. Учимся у ловких переговорщиков.	147
Глава 7. Сложные случаи переговоров	163
Глава 8. Проверьте себя и... получите удовольствие!	179
 Литература для переговорщика.	191