

## **Negocjacje czyli jak grać, żeby wygrać**

### **Negotiations then there is how to play to win**

JOANNA GAWROŃSKA

---

#### **Streszczenie:**

Negocjacje są jednym z podstawowych wyznaczników funkcjonowania firmy. W ogólnym rozumieniu negocjacje traktowane są jako proces komunikowania się, którego podstawowym założeniem jest osiągnięcie sukcesu; są one połączeniem kooperacji z asertywnością. Negocjacje to proces, ale żeby mówić o sukcesie, żeby „wygrać” trzeba się najpierw odpowiednio przygotować.

#### **Summary:**

Negotiations are one of the main aspects of the company performance. In general, the negotiations are seen as a process of communication whose basic principle is the achievement of success. They are a combination of cooperation and assertiveness. Negotiations are the process, but, to be able to speak about success and to ‘win’, one should prepare themselves properly.

---

#### **Słowa kluczowe:**

negocjacje, klient, sprzedaż, korzyść, sukces

#### **Keywords:**

negotiations, customer, sales, advantage, success

---

#### **Wykaz literatury cytowanej**

- P. Casse , *Jak negocjować*, Wydawnictwo Zysk i s-ka, Poznań 1996.  
P.J. Dąbrowski. , *Praktyczna teoria negocjacji*, Sorbog, Warszawa 1991  
R. Fischer , W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do tak*, wydanie II, PWE , Warszawa 1994.  
A. Grzegorzczak , *Procesy decyzyjne w warunkach niepewności*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa 2012.  
R. Grzybek, *Sprzedaż osobista i zarządzanie zespołem sprzedaży*, Helion, Gliwice 2015.  
A. Kulawik, *Strategie i taktyki negocjacyjne na arenie międzynarodowej*, e-bookowo, wydanie I 2011.  
G. Myśliwiec , *Techniki i triki negocjacyjne*, Wyd. EFEKT, Warszawa 1999.  
Tzu & G. Gagliardi, *Sztuka Wojny*, Helion, Gliwice 2004.  
W. Wasilewska (opracowanie), *Efektywne negocjacje w biznesie*, UWM, Olsztyn 2010.  
J. Waszkiewicz, *Jak Polak z Polakiem: szkice o kulturze negocjowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.  
A. Winch, *Techniki sprzedaży i negocjacji*, Difin, Warszawa 1998.  
Słownik wyrazów obcych, PWN, Warszawa 1974.

#### **Strony internetowe:**

[www.edukacjaprawnicza.pl](http://www.edukacjaprawnicza.pl)

[www.psychologia.net.pl](http://www.psychologia.net.pl)

[www.stosunki-miedzynarodowe.pl](http://www.stosunki-miedzynarodowe.pl)