

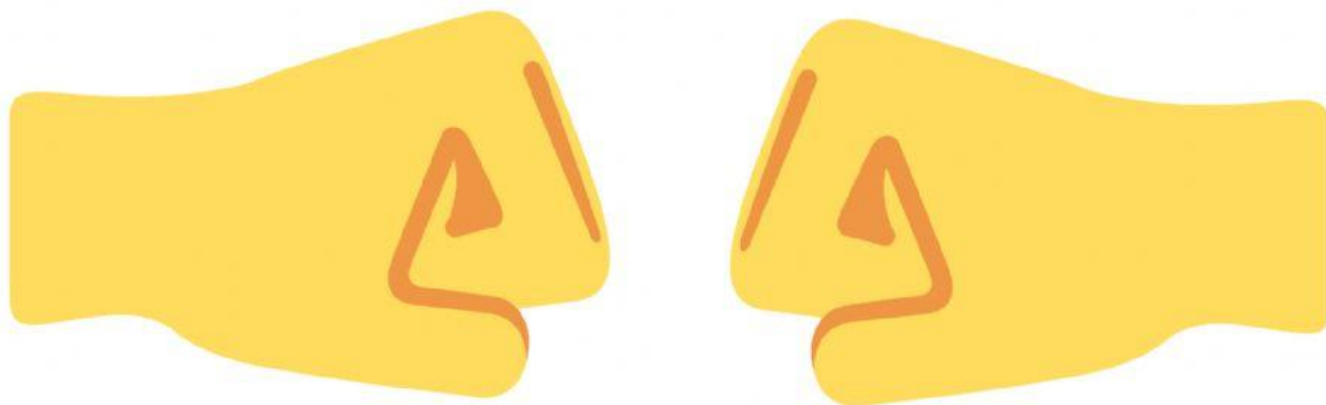


Tactici de negociere

În prezentarea "Tehnici și tactici de negociere bazate pe raționamente, structuri logice și abstracte", conform opiniei lui Patrick Audebert-Lasrochas, există 10 categorii de tactici de negociere. Citiți cu atenție fiecare tactică și dați un exemplu.



1. TACTICĂ DE AMENINȚARE



“

2. TACTICĂ DE DESTABILIZARE

3. TACTICA DE MANIPULARE A INTERLOCUTORULUI





4.TACTICA CONFLICTUALĂ





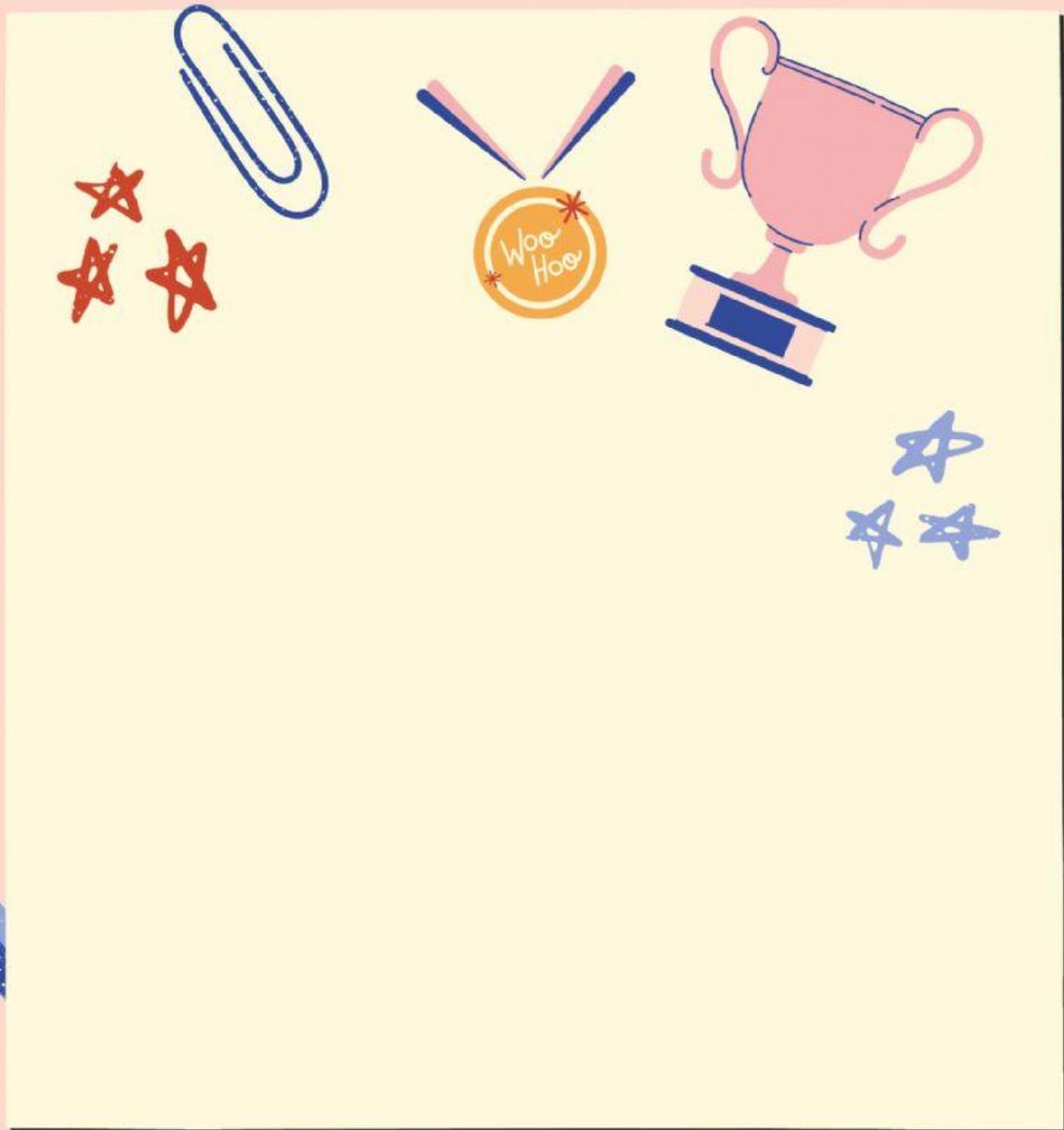
5. TACTICA COOPERANTĂ





6. TACTICA DE RECIPROCITATE

7. TACTICA DE ARGUMENTARE



8. TACTICA TERMIINALĂ

