

Seminarski rad

**PREGOVARANJE I VJEŠTINA
PREGOVARANJA**

<http://www.maturskiradovi.net/>

Sadržaj

1. UVOD	3
2. POJAM PREGOVARANJE	Error! Bookmark not defined.
2.1. KOMUNIKACIJA KAO VJEŠTINA PREGOVARANJA	Error! Bookmark not defined.
2.2. NAČIN PRENOŠENJA PORUKE	Error! Bookmark not defined.
2.3. VERBALNA KOMUNIKACIJA	Error! Bookmark not defined.
2.4. ODLIKE STILA U IZRAŽAVANJU	Error! Bookmark not defined.
2.5. OBLIKOVANJE GOVORNOG PROCESA	Error! Bookmark not defined.
2.6. KREATIVOST U GOVORU	Error! Bookmark not defined.
2.7. SADRŽAJ GOVORA	Error! Bookmark not defined.
2.8. INTERPRETACIJA	Error! Bookmark not defined.
3. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA U PREGOVARANJU	Error! Bookmark not defined.
3.1. USMERAVANJE POGLEDA	Error! Bookmark not defined.
3.2. MIMIČKA EKSPRESIJA – IZRAZ LICA	Error! Bookmark not defined.
3.3. SLUŠANJE	Error! Bookmark not defined.
3.4. POKRETI RUKAMA	Error! Bookmark not defined.
3.5. POKRETI U PROSTORU	Error! Bookmark not defined.
3.6. POLOŽAJ TIJELA U PROSTORU	Error! Bookmark not defined.
3.7. RASPORED GRUPA U PROSTORU	Error! Bookmark not defined.
4. ZAKLJUČAK	Error! Bookmark not defined.
LITERATURA	Error! Bookmark not defined.

1. UVOD

Pregovaranje, posebno ono poslovno je vještina koju čovjek može naučiti i predstavlja komunikacijski proces sa ciljem racionalnog rješavanja problema ili sukoba interesa između dviju ili više strana. Uvijek se može postaviti pitanje, da li pregovaramo na zadovoljavajućem nivou, odnosno da li to dobro činimo?

Mnogi stručnjaci tvrde da uspješne rezultate pregovora postižu oni ljudi koji posjeduju znanja, vještine i osobne karakteristike koje su neophodne za pregovaranje, ali i oni koji imaju razrađen plan pregovora. Imajući ovo u vidu, svatko tko teži postizanju dobrih rezultata u pregovaračkom procesu mora biti upoznat sa cjelokupnim procesom pregovaranja, odnosno sa temeljnim načelima tog procesa.

Predmet ovog seminarskog rada je prikaz osnovnih psiholoških i komunikoloških čimbenika i vještina koje su potrebne za uspješno vođenje poslovnih pregovora. Cilj rada je objasniti važnost pravilne komunikacije te posebno stjecanja komunikoloških znanja i vještina za uspješno vođenje pregovora.

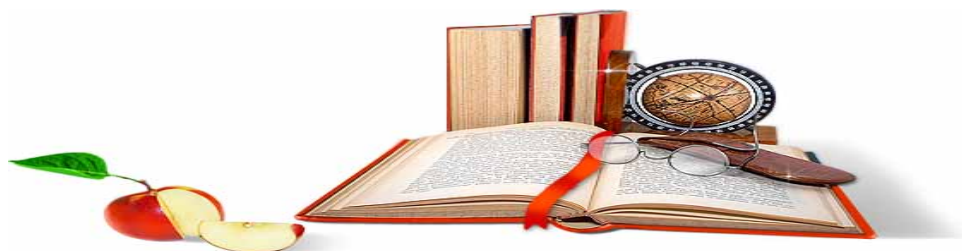
Pregovaranje je kontrolirani komunikacijski proces s ciljem rješavanja sukoba interesa dviju ili više razumnih pregovaračkih strana (kad svaka strana može blokirati postizanje cilja druge strane).¹

¹ Poslovni forum, Osnove pregovaranja http://www.poslovniforum.hr/management/osnove_pregovaranja.asp (14.01.2011.)

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **SEMINARSKI**, **DIPLOMSKI** ILI **MATURSKI** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **BAZI** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD NA LINKU **IZRADA RADOVA**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **FORUMU** ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com