

Wstęp	9
1. Specyfika nieruchomości jako przedmiotu negocjacji	13
1.1. Podejścia do nieruchomości w procesie negocjowania	13
1.2. Cechy fizyczne nieruchomości	18
1.3. Cechy ekonomiczne nieruchomości	22
1.4. Inne czynniki związane z nieruchomościami	24
2. Przygotowanie do negocjacji	29
2.1. Podstawowe czynności przygotowawcze	29
2.2. Przygotowanie do roli negocjatora	32
Autorytet i sympatia	33
Lustreczko powiedz przecie	37
Zasada 80/20, czyli nie przejmuj się	40
Zarezerwuj sobie dużo czasu	44
Korzystaj z komunikacji pozawerbalnej	46
„Wejdź w buty” rozmówcy	51
2.3. Przygotowanie obejmujące czynniki zewnętrzne wobec negocjatora	53
Określ swoją BATNA	54
Udział pośrednika jako negocjatora lub mediatora	58
Elementy negocjowane	62
Zbuduj zespół	71
2.4. Szkolenie negocjatorów	73
3. Prowadzimy negocjacje	77
3.1. Techniki i zasady zachowania podczas rozpoczynania rozmów	78
Zadbaj o niewygodę rozmówcy	79
Udawaj niezdecydowanego klienta	81

Domagaj się więcej niż chcesz otrzymać	84
Czekaj, aż druga strona przedstawi swoją ofertę	89
Nigdy nie przyjmuj pierwszej propozycji	92
Udawaj zdziwienie	94
Udawaj niezdarę	96
Zgadza się we wszystkim z rozmówcą.....	98
3.2. Zasady postępowania i techniki stosowane podczas negocjacji	
właściwych	102
Korzystaj z reguły wzajemności.....	103
Od pierwszego zdania stosuj technikę „imadła”	108
Odwracaj uwagę rozmówcy	110
Wpływaj na podświadomość rozmówcy poprzez odwracanie uwagi	113
Technika „co dostanę w zamian”	116
Prawo dewaluacji ustępstw.....	118
Odwołuj się do „wyższej instancji”	121
Stosuj technikę „dobrego i złego gliny”	127
Wysokość kolejnych postąpień	132
Technika „nie, bo ... nie”	134
Nagroda w raju	136
Gdy utkniemy w martwym punkcie	138
3.3. Techniki i czynności prowadzące do zamknięcia negocjacji	141
Umiejętne stosowanie techniki „krakowskiego targu”	141
Reguła konsekwencji, czyli „oskubywanie”	143
Skok na bandę.....	146
Zaplanowane nieporozumienie.....	149
Małą łyzeczką	151
Wyższość formy pisanej nad mówioną	155
Odrzucenie ofert i badanie ceny ostatecznej rozmówcy	158
4. Zamykamy negocjacje, przystępujemy do transakcji	161
4.1. Zagrożenia w ostatniej fazie negocjacji	161
4.2. Sposoby budowania porozumienia.....	163
Pozwól przeciwnikowi wygrać.....	163
Stwórz atmosferę sprzyjającą akceptacji propozycji.....	165

Nie próbuj stosować żadnej formy nacisku	165
Nie daj partnerowi szansy na wycofanie się z transakcji	166
Zbadaj, czy kontrpartner jest już gotowy	168
Ponownie daj rozmówcy satysfakcję.....	170
Używaj czasu jako uniwersalnej wartości	173
5. Błędy, postawy, stereotypy	177
5.1. Podstawowe błędy, które sami inicjujemy	178
Nie będę się targował – cena nie podlega negocjacji	179
Próby obniżenia wartości towaru poprzez wskazywanie jego wad....	181
Stosowanie technik z innej bajki	183
Ustępstwa działające na niekorzyść	186
Nasi doradcy, czyli osoby, którym ufamy	188
5.2. Błędy wynikające ze złej interpretacji lub niezrozumienia rozmówcy czy sytuacji	192
Mylenie formy z treścią.....	192
Często słyszymy to, co chcemy usłyszeć	195
Nie daj się podpuścić.....	199
Nie bierz na swoje barki cudzych problemów.....	200
5.3. Błędy będące skutkiem kierowania się stereotypem w sytuacji wymagającej odmiennego działania.....	205
Własne terytorium a gościnność. Wady i zalety.....	206
Zawsze pamiętaj o kierunkowym wartościowaniu ustępstw.....	207
Dostosuj tempo i nacisk do osoby rozmówcy	208
Trochę techniki	210
Terminy i blokowanie oferty	215
Czynnik strachu i jego wpływ na podejmowanie decyzji	218
Prawdopodobność podczas negocjacji	223
Zakończenie	227
Bibliografia	231