

## Negocjacje handlowe

**P**odczas negocjacji często poruszane są kwestie, które mogą być poufne dla Twojej firmy, a które dla konkurencji posiadają wymierną wartość handlową. Często nawet nieświadomie można ujawnić informacje, tj.: terminy kampanii promocyjnych, strukturę organizacyjną działu handlowego, procedury wewnętrzne, raporty sprzedaży, które potem rozmówca może wykorzystać. Jak prowadzić negocjacje handlowe, by nie ujawnić zbyt wielu informacji, aby nie obróciły się przeciwko Twoim interesom? Na jakie kwestie zwracać uwagę przed podpisaniem ostatecznej umowy, dowiesz się między innymi w tym tekście.

- Kiedy, w świetle prawa, negocjacje uznaje się za rozpoczęte? ....**03**
- Jak się bronić przed nieuczciwymi zachowaniami partnera negocjacyjnego? ..... **03**
- Jakich przewinień możesz spodziewać się ze strony kontrahentów?..... **04**
- Kiedy warto ubiegać się o odszkodowanie, jeżeli negocjacje przeprowadzane są z naruszeniem Twoich interesów? ..... **04**
- Za co możesz żądać odszkodowania?..... **04**
- Metody na zapobieganie nieuczciwym zachowaniom negocjacyjnym ..... **04**
- Co zrobić, gdy jesteś świadomie wprowadzany w błąd w czasie negocjacji ..... **05**
- Jak bronić się przed wykorzystaniem cennych informacji przez konkurencję? ..... **06**

*Dalsza część książki dostępna w wersji  
pełnej.*

