

***Prace naukowe na zlecenie***

***Gwarancja 100 % oryginalności***

***Płatność ratalna***

***Antyplagiat w cenie***



Temat pracy:

Sprawność procesów negocjacyjnych w pozyskiwaniu klientów.

Liczba stron:

63

Spis treści / plan pracy:

Wstęp.

Rozdział I.

Działalność przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej.

1.1. Istota i cele przedsiębiorstw.

1.2. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw.

1.3. Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach integracji z Unią Europejską.

Rozdział II.

Znaczenie negocjacji w działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

2.1. Istota pojęcia negocjacji.

- 2.2. Metody zdobywania klientów przez przedsiębiorstwa.
- 2.3. Przygotowanie jako najważniejszy z etapów procesu negocjacji.

#### Rozdział III.

Sposoby komunikowania się przedsiębiorców z klientem.

- 3.1. Zasady skutecznej komunikacji w procesie zdobywania zleceń.
- 3.2. Środki taktyczne negocjacji.
- 3.3. Zdolność budowania dobrych relacji sposobem na zdobywanie klienta.

#### Rozdział IV.

Sprawność negocjacji w pozyskiwaniu klientów przez przedsiębiorstwo z branży drogowo-mostowej.

- 4.1. Powstanie i funkcjonowanie przedsiębiorstwa z branży drogowo-mostowej.
- 4.2. Wykorzystanie negocjacji w zdobywaniu zleceń przez przedsiębiorstwo z branży drogowo-mostowej.

Zakończenie.

Bibliografia.

Spis schematów i tabel.