**Okvirna pitanja za II kolokvijum**

1. Koje su faze pregovaračkog procesa?

2. Šta sve ulazi u planiranje pregovora?

3. Zašto je važna razmjena informacija u pregovorima?

4. Koje valute se primjenjuju u pregovorima?

5. Nabrojati nematerijalne valute u pregovorima.

6. Za šta se vezuju rizici lošeg pregovora?

7. D li je pregovaranje linearan proces?

8. Koje su faze procesa pregovaranja prema harvardskom modelu?

9. Šta je percepcija?

10. Koje su glavne kategorije komuniciranja tokom pregovora?

11. Šta je verbalna komunikacija?

12. Šta je neverbalna komunikacija?

13. Koji su osnovni vidovi klime u pregovorima?

14. Šta su mediji komunikacije?

15. Koji su osnovni problemi u komunikaciji?

16. Šta je pregovaračka moć?

17. Koje su vrste pregovaračke moći?

18. Kakva je strategijska moć u pregovorima?

19. Koje su taktike moći u poslovnom pregovaranju?

20. Koji su osnovni izvori pregovaračke moći?

21. Koje su osnovne strategije uticaja na saradnike?

22. Koji su osnovni zakoni uvjeravanja?

23. Šta je etika i koji su osnovni etički kodeksi?

26. Koje su fizičke manifestacije emocija?

27. Koje su osnovne strategije racionalnog pregovaranja?

28. Koji su osnovni elementi za pregovaranje?

29. Koje su osnovne karakteristike zainteresovanih strana u pregovorima?

30. Koje su osnovne karakteristike posmatrača u pregovorima?

31. Koje su osnovne karakteristike trećih strana u pregovorima?

32. Šta su koalicije i koje vrste koalicija poznajemo?

33. Šta predstavlja potencijalnu a šta aktivnu koaliciju?

34. Šta je koalicija koja se obnavlja?

35. Ko čini pregovarački tim?

36. Koji su osnovni elementi prilikom formiranja pregovaračkih timova?

37. Koji su osnovni uslovi za formiranje dobrog pregovaračkog tima?

38. Koje su prednosti grupnog odlučivanja?

39. Koje su mane grupnog odlučivanja?

40. Koji su osnovni oblici posredovanja u pregovorima?

41. Koje su organizacione predpostavke pregovaranja?

42. Šta je pregovarački stil i koji su njegovi osnovni elementi?

43. Šta je formalni a šta neformalni stil pregovaranja?

44. Šta čini proces odlučivanja?

45. Koje su osnovne osobine pregovarača?

46. Koje su razlike između pregovaranja sa stranim i domaćim partnerima?

47. Šta je parohijalizam?

48. Glavne osobine pregovaračkog stila u nekim zemljama (primjeri iz knjige).