

Determinanty i procesy negocjacji kredytowych między bankiem a przedsiębiorstwem.

Wstęp

Rozdział I.

Determinanty negocjacji kredytowych banku z przedsiębiorstwem

1.1 Typologia determinantu

1.2 Koszty transakcji i asymetria informacji

1.3 Fazy oraz modele procesu negocjacji

1.4 Analiza negocjacji

1.5 Prawne aspekty zawarcia umowy w drodze negocjacji

Rozdział II.

Założenia budowy modeli negocjacji kredytowych

2.1 Cel i istota negocjacji kredytowych

2.2 Analiza procesu negocjacji kredytowych

2.3 Podział i transfer ryzyka kredytowego w negocjacjach

2.4 Ramowy model procesu negocjacji umowy kredytu

2.5 Szczegółowość w negocjacji umów kredytowych

2.5.1 Rodzaj, wielkość i sposób wykorzystania kredytu

2.5.2 Cena kredytu oraz sposób i okres spłaty

2.5.3 Zabezpieczenie kredytu

2.6 Monitorowanie realizacji umowy kredytu i warunki negocjacji

Rozdział III.

Metodyka ratingu kredytowego i negocjacji

- 3.1 Metodologiczne aspekty modelowania procesów negocjacji
 - 3.1.1 Założenia metodyki ratingu kredytowego i negocjacji
 - 3.1.2 Ocena ryzyka kredytowego przedsiębiorstwa
 - 3.1.3 Określenie wpływu oceny ryzyka kredytowego na negocjacje
- 3.2 Fazy przygotowania procesu negocjacji
 - 3.2.1 Faza przednegocjacyjna i negocjacje wstępne
 - 3.2.2 Przygotowanie negocjacji zasadniczych
- 3.3 Modelowanie negocjacji zasadniczych
 - 3.3.1 Ogólne metody poszukiwania porozumienia
 - 3.3.2 Określenie funkcji użyteczności
 - 3.3.3 Podsumowanie negocjacji

Podsumowanie i wnioski końcowe

Bibliografia

Spis tabel, rysunków i schematów