

Ekonomiczne podstawy negocjacji na podstawie książki pod redakcją Haliny Jastrzebskiej – Smołagi pt. 'Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiedzy prawem, a moralnoscia.'

Wprowadzenie.....3

Rozdział I

Przyczyny negocjacji

1.1 Ekonomiczne przyczyny negocjacji wewnątrz podmiotów gospodarczych..... 5

1.2 Negocjacje pomiedzy podmiotami gospodarczymi..... 7

1.3 Negocjacje branżowe – przyczyny ekonomiczne11

1.4. Elektroniczne formy negocjacji gospodarczych..... 13

Rozdział II

Przebieg negocjacji

2.1 Przygotowanie do negocjacji..... 15

2.2 Realizacja negocjacji21

Rozdział III

Rezultaty wynikajace z negocjacji

3.1 Porozumienie27

3.2 Rozstrzyganie sporów powstałych w trakcie realizacji
umów..... 36

Zakończenie..... 41