

# **Kulturalne uwarunkowania negocjacji oraz zasady ich prowadzenia na przykładzie Włoch.**

Wprowadzenie

1. Pojęcie przedmiot negocjacji
2. Zasady prowadzenia negocjacji międzykulturowych
3. Narzędzia negocjacyjne
  
4. Negocjacje w biznesie międzykulturowym
  - 4.1. Europa
  - 4.2. Stany Zjednoczone i Kanada
  - 4.3. Bliski wschód
  - 4.4. Daleki wschód

## **5. Negocjatorzy pochodzący z Włoch**

Podsumowanie

Bibliografia