

# **Negocjacje handlowe – uwarunkowania, czynniki i proces**

**Wstęp.....3**

**Rozdział 1**

**Pojęcie negocjacji.....4**

1.1 Definicja negocjacji.....4

1.2 Proces negocjacji.....5

1.3 Strategie i techniki negocjacji.....9

1.4 Cechy dobrego negocjatora.....13

**Rozdział 2**

**Uwarunkowania negocjacji.....14**

2.1 Transakcje międzynarodowe.....14

2.2 Problemy kulturowe.....15

2.3 Negocjacje jako szansa.....16

**Zakończenie.....17**

**Bibliografia.....18**

**Spis rysunków i tabel.....20**