

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