

Kulturowe uwarunkowania negocjacji w kontaktach logistycznych z krajami arabskimi.

Wprowadzenie

Rozdział 1.

Pojęcie i przedmiot negocjacji

Rozdział 2.

Zasady prowadzenia negocjacji

Rozdział 3.

Style, taktyki i techniki negocjacyjne

Rozdział 4.

Negocjacje w biznesie

4.1. Negocjatorzy wywodzący się z różnych kultur

4.1.1. Europa

4.1.2. Stany Zjednoczone

4.1.3. Azja

4.1.4. Kraje Arabskie

Podsumowanie

Bibliografia