

Stosunki polsko-belgijskie i ich wpływ na polski rynek.

Wstęp.....4

Rozdział I

Negocjacje międzynarodowe-rozwazania w świetle literatury przedmiotu

- 1.1 Negocjacje międzynarodowe-pojęcia, terminy 6
- 1.2 Istota i cechy negocjacji międzynarodowych 7
- 1.3 Szczególny charakter negocjacji międzynarodowych 10
- 1.4 Bariery w negocjacjach międzynarodowych 12
- 1.5 Systemy wartosci wpisane w kulture i ich rola w negocjacjach 16
- 1.6 Czynniki czasu w negocjacjach międzynarodowych 19
- 1.7 Ogólne reguly negocjacji międzynarodowych 20

Rozdział II

Stosunki polsko-belgijskie

- 2.1 Stosunki polsko-belgijskie w perspektywie historycznej..... 23
- 2.2. Polsko-belgijska współpraca gospodarcza..... 27
 - 2.2.1 Ramy prawno-traktatowe współpracy gospodarczej 28
 - 2.2.2 Wymiana handlowa 30
 - 2.2.3 Współpraca inwestycyjna..... 32
 - 2.2.4 Inne formy współpracy gospodarczej 34
- 2.3 Warunki dostępu do belgijskiego rynku dla polskich towarów i usług 35

Rozdział III

Metodologia i analiza badan własnych

- 3.1.Cele i problematyka badan..... 38

3.2. Hipotezy badawcze	39
3.3. Zmienne i wskaźniki.....	40

Rozdział IV

Stosunki polsko-belgijskie i ich wpływ na polski rynek w świetle badań własnych

4.1. Prezentacja wyników badań ankiety	45
4.2. Wnioski z badań	58

Zakończenie

Spis literatury

Spis rysunków

Spis Tabel

Ankieta