

Cuprins

Cuvânt-înainte.....	XIII
---------------------	------

Abrevieri.....	XVII
----------------	------

Capitolul I. Noțiuni fundamentale și trăsături specifice

negocierilor de afaceri.....	1
Secțiunea 1. Natura negocierii	1
§1. Conceptul de negociere și rolul acesteia	1
§2. Negocierea: știință sau artă?	6
§3. Negocierea, activitate pluridisciplinară.....	8
§4. Negocierea cu caracter profesionist	9
Secțiunea a 2-a. Negocierile comerciale	12
§1. Negocierea adversarială și negocierea cooperativă.....	12
§2. Alte tipologii ale negocierii	18
§3. Principiile de bază ale negocierilor comerciale	20
§4. Particularitățile negocierilor comerciale	24
Secțiunea a 3-a. Concepte fundamentale ale negocierii	26
§1. Partener sau adversar?.....	26
§2. Negocierea pozițională.....	29
§3. Puterea în negocieri.....	32
Concluzii	41

Capitolul II. Negociatorul.....43

Secțiunea 1. Profilul negociatorului	43
§1. Motivația negocierii	43
§2. Rolul personalității negociatorilor	50
§3. Calitățile necesare negociatorului de succes	54
§4. Negociatorul profesionist.....	57
Secțiunea a 2-a. Tipologii ale negociatorilor	60
§1. Stiluri de negociere	60
§2. Particularități de ordin cultural și național ale negociatorilor din alte țări	67
2.1. Impactul diferențelor interculturale asupra negocierii	67

2.2. Impactul diferențelor naționale asupra negocierii	69
2.3. Trăsături specifice diferitelor regiuni culturale și țări	71
Concluzii	76
Capitolul III. Procesul negocierii.....	77
Secțiunea 1. Derularea negocierii	77
§1. Teorii asupra fazelor și etapelor negocierii	77
§2. Stadiile negocierii în etape și pași	81
Secțiunea a 2-a. Pregătirea negocierii	83
§1. Stabilirea obiectivelor și concesiilor posibile	85
§2. Identificarea opțiunilor.....	89
§3. Informarea asupra partenerului de negociere	91
§4. Formarea echipei și alegerea conducătorului.....	94
§5. Mandatul negociatorilor	97
§6. Pregătirea strategiei de negociere	99
§7. Pregătirea logisticii	100
Secțiunea a 3-a. Negocierea propriu-zisă.....	102
§1. Pregătirea și prezentarea ofertei, a contraofertei	104
§2. Stabilirea tehnicilor și tacticilor	107
§3. Stabilirea regulilor de negociere	109
§4. Redefinirea pozițiilor și acordarea concesiilor.....	111
§5. Încheierea contractului.....	114
Secțiunea a 4-a. Activități post-negociere.....	117
§1. Monitorizarea acordului.....	117
§2. Rezolvarea problemelor și reclamațiilor ulterioare negocierii	119
§3. Renegocieri ale contractului.....	119
Concluzii	121
Capitolul IV. Instrumentele metodologice ale negocierii	123
Secțiunea 1. Instrumentele operaționale ale derulării negocierii	123
§1. Importanța alegerii instrumentelor operaționale	123
§2. Atitudini adoptate pe parcursul negocierii	124
Secțiunea a 2-a. Strategii de negociere	127
§1. Caracterul și importanța strategiilor.....	127
§2. Teoria reacțiilor spontane	128

§3. Clasificarea strategiilor	130
Secțiunea a 3-a. Tactici de negociere	133
§1. Noțiuni. Principii. Clasificare	133
§2. Modele de tactici de negociere	136
Secțiunea a 4-a. Tehnici de negociere	145
§1. Noțiuni	145
§2. Modele de tehnici de negociere	146
Secțiunea a 5-a. Tactici și tehnici de negocieri specifice	152
§1. Persuasiunea în afaceri	152
§2. Manipularea și atacul în negocieri	155
§3. Curse și tactici de contraatac	161
§4. Tehnici și tactici specifice vânzării-cumpărării de mărfuri	164
Concluzii	168
Capitolul V. Încheierea contractelor	169
Secțiunea 1. Contractul – rezultat al negocierii	169
Secțiunea a 2-a. Mecanismul formării contractului	170
§1. Oferta și acceptarea ofertei	170
1.1. Noțiune	170
1.2. Condițiile ofertei	171
1.3. Oferta irevocabilă	174
1.4. Condițiile acceptării ofertei	175
§2. Procesul formării contractului	178
2.1. Falsa problemă a contractelor ne-negociate	178
2.2. Contractele de adeziune	179
2.3. Negocierea este o constantă a încheierii contractului	179
2.4. Criteriul de clasificare veritabil – puterea în negocieri	180
2.5. Raportul dintre contractele de adeziune și clauzele standard	182
2.6. Felurile încheierii contractului	183
§3. Tipologia încheierii contractului	184
3.1. Negocierea simplificată prin acceptarea ofertei inițiale	184
3.2. Negocierea complexă	205
Secțiunea a 3-a. Contractul, rezultat al negocierii, și convențiile intermediare	208

§1. Conținutul contractului negociat	208
§2. Convenții cu caracter intermediar în procesul negocierii contractului	212
2.1. Înțelegeri care reglementează modalitatea prin care se realizează negocierea	213
2.2. Înțelegerile care consacră elemente parțiale ale contractului	215
2.3. Convenții prin care se desemnează preferința	218
2.4. Înțelegeri prin care participantul la negociere se obligă să încheie contractul	223
Secțiunea a 4-a. Regimul juridic aplicabil negocierii contractelor	228
§1. Principiile aplicabile negocierii contractelor, prevăzute în Noul Cod civil	228
1.1. Principiul libertății de voință la negocierea contractelor.....	229
1.2. Principiul negocierii cu bună-credință.....	234
§2. Obligațiile pe parcursul negocierii	237
2.1. Obligația de a informa	237
2.2. Obligația de se informa	239
2.3. Obligația de a sfătui.....	240
2.4. Obligația de confidențialitate	242
2.5. Obligația de sinceritate	243
2.6. Obligația de exclusivitate	244
2.7. Obligația de loialitate	245
2.8. Obligația de a suporta anumite cheltuieli	247
2.9. Obligația de a prezenta temeiul reprezentării	247
§3. Remedii juridice specifice negocierii.....	248
3.1. Răspunderea juridică rezultată din conduita incorectă în negocieri	248
3.2. Formarea continuată a contractului	251
Concluzii	254

Capitolul VI. Negocierea – mijloc de soluționare

a disputelor

255

Secțiunea 1. Mijloacele de soluționare a disputelor

255

§1. Soluționarea judiciară

256

§2. Mijloace alternative de soluționare

257

Secțiunea a 2-a. Aplicații ale negocierii în soluționarea disputelor	259
Secțiunea a 3-a. Particularități ale negocierii în soluționarea disputei contractuale	261
§1. Alegerea negocierii ca mijloc de remediere a conflictului	261
§2. Lecția americană	264
§3. Valoarea adăugată rezultată din negocierea conflictului	266
§4. Negocierea contractuală și negocierea de soluționare a conflictului.....	268
Concluzii	271
Bibliografie	273