

CUPRINS

INTRODUCERE	9
CAPITOLUL 1. CONCEPTUL DE NEGOCIERE ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE	10
1.1. ELEMENTE DE TEORIA NEGOCIERII	11
1.2. STRUCTURA PROCESULUI DE NEGOCIERE	12
1.2.1. <i>Structura pasivă a procesului de negociere</i>	12
1.2.2. <i>Structura dinamică a procesului de negociere</i>	13
1.3. TRĂSĂTURI CARACTERISTICE PROCESULUI DE NEGOCIERE	15
1.4. PRINCIPIILE DE BAZĂ ALE PROCESULUI DE NEGOCIERE	16
1.5. TIPURI DE NEGOCIERE	18
1.6. CONCEPTUL DE NEGOCIERE COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ	19
1.6.1. <i>Aspecte generale</i>	19
1.6.2. <i>Principiile fundamentale ale negocierii comerciale internaționale</i>	21
1.6.3. <i>Obiectivele negocierii comerciale internaționale</i>	22
1.6.4. <i>Clasificarea negocierilor comerciale internaționale</i>	23
CAPITOLUL 2. COMUNICAREA, ELEMENT FUNDAMENTAL ÎN NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ.....	25
2.1. SEMNIFICAȚIA COMUNICĂRII	25
2.2. PRINCIPII, OBIECTIVE ȘI FUNCȚII ALE COMUNICĂRII	26
2.3. ABORDAREA SISTEMICĂ A PROCESULUI DE COMUNICARE	27
2.4. TIPURI DE COMUNICARE	30
2.4.1. <i>Comunicarea verbală în negocierea comercială internațională</i>	30
2.4.1.1. <i>Comunicarea orală</i>	30
2.4.1.2. <i>Comunicarea scrisă</i>	33
2.4.2. <i>Comunicarea non-verbală în negocierea comercială internațională</i>	33
2.4.3. <i>Comunicarea paraverbală în negocierea comercială internațională</i>	35
2.5. COMUNICAREA INTERCULTURALĂ	35
2.6. STILURI DE COMUNICARE	38
2.7. BARIERE ÎN FAȚA COMUNICĂRII	41
2.7.1. <i>Bariere în procesul de comunicare, în negocierea comercială internațională</i>	41
2.7.2. <i>Căi de îmbunătățire a comunicării în timpul negocierii comerciale internaționale</i>	42
CAPITOLUL 3. PREGĂTIREA ȘI DERULAREA NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE	46
3.1. PREGĂTIREA NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE	46
3.1.1. <i>Analiza contextului în care se vor desfășura negocierile</i>	46
3.1.2. <i>Stabilirea obiectivelor negocierii</i>	47

3.1.3. <i>Echipa de negociatori</i>	48
3.1.3.1. <i>Structura echipei de negociatori</i>	48
3.1.3.2. <i>Șeful echipei de negociere</i>	50
3.1.3.3. <i>Psihologia negociatorului</i>	53
3.1.3.4. <i>Recomandări cu privire la comportamentul echipei de negociatori</i>	55
3.1.4. <i>Pregătirea materialului documentar</i>	57
3.1.5. <i>Fixarea legăturilor de comunicație</i>	59
3.1.6. <i>Întocmirea mandatului echipei de negociere</i>	59
3.1.7. <i>Întocmirea planului de negociere</i>	59
3.1.8. <i>Simularea negocierilor</i>	60
3.1.9. <i>Elaborarea proiectului de contract</i>	60
3.2. DERULAREA NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE	61
3.2.1. <i>Organizarea ședințelor de negociere</i>	61
3.2.2. <i>Debutul ședințelor de negociere</i>	61
3.2.2.1. <i>Crearea climatului necesar desfășurării negocierilor</i>	61
3.2.2.2. <i>Studierea și cunoașterea partenerului</i>	64
3.2.3. <i>Desfășurarea negocierilor comerciale internaționale</i>	65

CAPITOLUL 4. STRATEGII ADOPTATE ÎN PROCESUL DE NEGOCIERE COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ.....73

4.1. CONCEPTUL DE STRATEGIE DE NEGOCIERE	73
4.2. ELABORAREA STRATEGIEI DE NEGOCIERE	74
4.2.1. <i>Aspecte generale</i>	74
4.2.2. <i>Etapile elaborării strategiei de negociere</i>	75
4.3. TIPURI DE STRATEGII UTILIZATE ÎN NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ	76
4.3.1. <i>Tipuri de strategii în domeniul negocierilor comerciale internaționale, după modul în care sunt lansate și acceptate ofertele și comenzile</i>	77
4.3.2. <i>Tipuri de strategii utilizate în negocierile comerciale internaționale, în funcție de raportul de putere între parteneri</i>	77
4.3.3. <i>Tipuri de strategii utilizate în negocierile comerciale internaționale, în funcție de modul de acordare sau obținere a concesiilor</i>	79
4.3.4. <i>Tipuri de strategii utilizate în negocierile comerciale internaționale, în funcție de modul și locul de acțiune</i>	80
4.3.5. <i>Tipuri de strategii utilizate în negocierile comerciale internaționale, în funcție de momentul acțiunii</i>	81
4.3.6. <i>Alte tipuri de strategii de negociere comercială internațională</i>	82
4.4. POSIBILE ERORI ÎN APLICAREA STRATEGIILOR DE NEGOCIERE	83

CAPITOLUL 5. TACTICI ȘI TEHNICI UTILIZATE ÎN NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ.....86

5.1. CONCEPTUL DE TACTICĂ	86
5.2. TIPOLOGIA TACTICILOR DE NEGOCIERE	88

5.2.1. <i>Tactici ofensive</i>	88
5.2.2. <i>Tactici defensive</i>	93
5.2.3. <i>Tactici loiale</i>	95
5.2.4. <i>Tactici neloiale</i>	97
5.2.5. <i>Alte tactici utilizate în negocierile comerciale internaționale</i>	99
5.3. CONȚINUTUL ȘI TIPOLOGIA TEHNICILOR ȘI PROCEDURILOR DE NEGOCIERE	103
5.3.1. <i>Tipologia tehnicilor de negociere</i>	103
5.3.1.1. Tehnici care vizează participanții la procesul de negociere	103
5.3.1.2. Tehnici care vizează interesul părților.....	105
5.3.1.3. Tehnici care vizează mediul de negociere.....	105
CAPITOLUL 6. STILURI DE NEGOCIERE PRACTICATE ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE	108
6.1. STILURI DE NEGOCIERE PERSONALE	108
6.2. STILURI DE NEGOCIERE COLECTIVE.....	118
CAPITOLUL 7. CONTRACTUL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI	124
7.1. ASPECTE JURIDICE	124
7.2. ASPECTE PRIVIND NEGOCIEREA CLAUZELOR CONTRACTULUI DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ.....	126
CAPITOLUL 8. NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ ÎN CONTEXT MULTICULTURAL	140
8.1. ASPECTE GENERALE.....	140
8.2. DIMENSIUNI CULTURALE.....	141
8.2.1. <i>Cultura și impactul ei asupra afacerilor comerciale internaționale</i>	141
8.2.2. <i>Cultura națională</i>	148
8.2.3. <i>Diferențe culturale</i>	149
8.3. TRĂSĂTURI CARACTERISTICE NEGOCIATORILOR ÎN FUNCȚIE DE MEDIUL CULTURAL DE PROVENIENȚĂ	157
8.3.1. <i>Mediul cultural european</i>	158
8.3.2. <i>Mediul cultural nord-american</i>	165
8.3.3. <i>Mediul cultural sud-american</i>	166
8.3.4. <i>Mediul cultural asiatic</i>	168
8.3.5. <i>Mediul cultural din Africa și Orientul Mijlociu</i>	170
8.3.6. <i>Mediul cultural australian</i>	174
CAPITOLUL 9. ETICA ÎN NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ	176
9.1. CONCEPTUL DE ETICĂ.....	176
9.2. ETICA ÎN NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ	177

9.2.1. Factori care determină un comportament lipsit de etică.....	177
9.2.2. Scopul și formele conduitei lipsite de etică.....	179
9.2.3. Consecințele conduitei lipsite de etică.....	180
9.2.4. Posibile justificări pentru o conduita lipsită de etică.....	180

CAPITOLUL 10. NEGOCIEREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ ÎN CONTEXTUL NOII TEHNOLOGII A INFORMAȚIEI.....	183
10.1. NEGOCIEREA NEMIJLOCITĂ ÎN RAPORT CU NEGOCIEREA PRIN INTERMEDIUL TEHNOLOGIEI INFORMAȚIEI.....	183
10.2. MIJLOACE DE COMUNICARE UTILIZATE ÎN NEGOCIEREA PRIN INTERMEDIUL TEHNOLOGIEI INFORMAȚIEI.....	184
10.2.1. Tehnologia de comunicare utilizată în condițiile în care partenerii negociază în același moment, dar se află în locuri diferite.....	184
10.2.2. Tehnologia de comunicare utilizată în condițiile în care partenerii negociază în momente diferite, în același loc.....	185
10.2.3. Tehnologia de comunicare utilizată în condițiile în care partenerii negociază în momente diferite și se află în locuri diferite.....	186
10.3. EFECTELE NOII TEHNOLOGII A INFORMAȚIEI ASUPRA COMPORTAMENTULUI NEGOCIATORULUI INTERNAȚIONAL.....	188
10.4. METODE DE PERFEȚIONARE A NEGOCIERILOR PURTATE PRIN INTERMEDIUL TEHNOLOGIEI INFORMAȚIEI.....	189
TESTE GRILĂ.....	193
REZOLVAREA ÎNTREBĂRILOR DE AUTOCONTROL.....	202
BIBLIOGRAFIE.....	229