

Cuprins

Cuvânt-înainte	9
Capitolul 1	
Firma în comerțul internațional	11
1.1. Internaționalizarea afacerilor	12
1.2. Exportul direct și exportul indirect	21
1.3. Firma de comerț exterior	31
<i>Anexa 1. Organigrama funcțională a unei firme</i>	43
<i>Anexa 2. Profilul posturilor în comerțul exterior</i>	44
Capitolul 2	
Comunicarea internațională de afaceri	47
2.1. Comunicarea de afaceri	48
Abordări teoretice	49
Tipuri de comunicare	52
2.2. Prospectarea internațională	59
Alegerea modalităților de prospectare	60
Managementul activității de prospectare	62
2.3. Contactele directe	67
Organizarea misiunilor comerciale în străinătate	68
Participarea la târguri internaționale	70
2.4. Corespondența comercială	77
Scrisorile comerciale	78
Corespondența electronică	84
<i>Anexa 1. Analiza tranzacțională</i>	87
<i>Anexa 2. Programarea neurolingvistică</i>	94
<i>Anexa 3. Organizarea delegațiilor în străinătate</i>	98
<i>Anexa 4. Participarea la târguri internaționale</i>	99
Capitolul 3	
Negocierea comercială internațională	105
3.1. Negocierea: definiție, structură	106
Definiția negocierii	106
Specificul negocierii comerciale	109
Structura negocierii comerciale internaționale	112

3.2. Teoria jocurilor și negocierea comercială.....	119
Jocurile și decizia rațională.....	120
Conflict – cooperare – negociere.....	123
3.3. Dimensiunea interculturală	126
Diferențe culturale	127
Dimensiuni culturale	131
Modele comportamentale	138
<i>Anexa 1. Modele de jocuri în negocierea internațională</i>	<i>143</i>

Capitolul 4

Strategii, tactici și stiluri de negociere	151
4.1. Strategii și tactici de negociere	152
Strategii de negociere.....	152
Tehnici de negociere	161
Tactici de negociere	164
4.2. Negociatorul	165
Personalitatea negociatorului	166
Stiluri individuale de negociere.....	172
Stiluri de negociere pe plan mondial	173
4.3. Manipularea în negocieri.....	184
Normele morale și manipularea.....	185
Tehnici și stratageme de manipulare.....	190
<i>Anexa 1. Stiluri de negociere pe plan mondial</i>	<i>196</i>

Capitolul 5

Derularea negocierilor comerciale internaționale.....	199
5.1. Pregătirea negocierii	201
Obiectivele negocierii	202
Strategia și planul de negociere	205
Echipa de negociatori.....	207
5.2. Deschiderea negocierii.....	211
Organizarea ședințelor de negociere	211
Primele contacte.....	213
Cunoașterea partenerului	217
5.3. Desfășurarea tratativelor.....	219
Argumentarea.....	220
Obiecțiile și tratarea lor.....	223
Concesiile și compromisurile	227
Blocaje; stările conflictuale	231
5.4. Finalizarea. Succesul în negocieri	233
<i>Anexa 1. Protocol și etichetă</i>	<i>241</i>
<i>Anexa 2. O procedură de finalizare a negocierilor.....</i>	<i>242</i>

Capitolul 6

Contractarea comercială internațională	245
6.1. Premisele contractării internaționale	246
Sisteme de drept	247
Izvoare de drept	253
Principiul libertății contractuale	258
6.2. Contractarea directă.....	258
Faza precontractuală.....	259
Proiectul de contract.....	263
Redactarea contractului.....	267
6.3. Contractarea prin corespondență.....	271
Oferta comercială	271
Formarea contractului.....	275
6.4. Contractarea electronică	277
<i>Anexa 1. Convenția de la Viena vs Codul comercial uniform al SUA</i>	286
<i>Anexa 2. Formarea contractului în dreptul comparat</i>	287

Capitolul 7

Contractarea cu intermediarii	291
1. Agenții comerciali	294
Intermedierea în dreptul continental.....	294
Intermedierea în spațiul anglo-saxon	301
Agentul comercial în dreptul uniform.....	304
2. Comercianții pe cont propriu	307
Concesiunea comercială	308
Contractul de concesiune a distribuției	310
3. Franciza	311
Contractul de franciză	312
Mecanismul operațiunii	315
<i>Anexa 1. Contractul de agenție comercială în dreptul francez</i>	318
<i>Anexa 2. Modelul de contract al Camerei Internaționale de Comerț</i>	322
<i>Anexa 3. Contractul de franciză: obligațiile părților</i>	326

Capitolul 8

Contractul de vânzare internațională	329
8.1. Contractul internațional	330
Definire	330
Vânzarea internațională	332
8.2. Conținutul contractului de vânzare internațională	335
Structura.....	336
Clauzele esențiale	337
Transferul proprietății și riscurilor	342

Garanțiile contractuale	346
8.3. Executarea contractului.....	347
Sanctiunea neexecutării	348
Clauzele asigurătorii.....	353
Litigiile și legea aplicabilă	358
<i>Anexa 1. Model de contract de vânzare internațională</i>	364

Capitolul 9

Negocierea contractului de vânzare internațională	371
9.1. Marfa	372
Produsul	372
Cantitatea	375
Calitatea	376
Ambalajul; marcarea	378
9.2. Condițiile de livrare.....	380
Termenul de livrare	380
Modalitatea de livrare	381
Paritatea de livrare	381
Importanța condițiilor de livrare	386
9.3. Prețul	394
Oferta de preț la export.....	395
Oferta de preț la import.....	398
Negocierea și contractarea prețului	400
Riscul de preț.....	403
9.4. Condițiile de plată.....	406
Moneda de plată	406
Termenul de plată.....	407
Tehnicile de plată; garanții.....	410
Riscul valutar	414
<i>Anexa. Incoterms 2000</i>	417
Bibliografie	425