

<b>Slovo autorů</b>	/7
<b>Úvodem</b>	/9
KAPITOLA 1	
<b>Počáteční aktivita podnikatele při exportu</b>	/13
<b>Jednotný trh a světová soutěž</b>	/13
<b>Základy vývozu</b>	/15
KAPITOLA 2	
<b>Jak porozumět vašemu vývoznímu trhu</b>	/21
KAPITOLA 3	
<b>Marketingový plán</b>	/28
KAPITOLA 4	
<b>Alternativní způsoby průniku na exportní trh</b>	/32
KAPITOLA 5	
<b>Zprostředkovatelé, distributoři a exportní mezičlánky</b>	/40
KAPITOLA 6	
<b>Zjišťování informací na mezinárodních trzích</b>	/46
KAPITOLA 7	
<b>Výběr distributorů a vytvoření fungujícího vztahu</b>	/62
KAPITOLA 8	
<b>Tvorba cen pro export</b>	/77
KAPITOLA 9	
<b>Účast na veletrzích</b>	/84
KAPITOLA 10	
<b>Základní finanční dokumenty užívané v mezinárodním obchodu</b>	/94
KAPITOLA 11	
<b>Barter</b>	/99
KAPITOLA 12	
<b>Úvěrování vývozu a potřebné dokumenty</b>	/102
<b>Závěr</b>	/115
<b>PŘÍLOHY</b>	
<b>Příloha A – Schéma vývozního případu</b>	/117
<b>Příloha B – Pojištění pro vývoz zboží</b>	/119