

ÚVODEM	3
LES ÉCHANGES ENTRE LES GROUPES HUMAINS	5
LE MARCHÉ	10
LES PROCÉDÉS ORIGINAUX DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL	15
DES CIRCUITS AUX CANAUX DE DISTRIBUTION	20
LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION	25
LE COMMERCE DE COMPENSATION – LES PRINCIPALES TECHNIQUES DE VENTE	30
OPAKOVACÍ CVIČENÍ K LEKCÍM 1 – 6	36
LES DIFFÉRENTS MODES DE VENTE	41
LA QUESTION D'UN SYSTÈME LOGISTIQUE	46
LA LOGISTIQUE	51
DIFFÉRENTS TYPES DE PUBLICITÉ	56
DANS LA RÉDACTION D'UN QUESTIONNAIRE, IL FAUT:	62
ETHIQUE	68
STRATÉGIE MANAGÉRIALE	73
OPAKOVACÍ CVIČENÍ K LEKCÍM 7-13	78

DÉLOCALISATION	83
LES INCERTITUDES DE L'UNION EUROPÉENNE	88
L'ARSENAL DU NÉO-PROTECTIONNISME	93
LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS I	98
LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS II	103
POULET DE BRESSE	108
OPAKOVACÍ CVIČENÍ K LEKCÍM 14-19	114
LES MODES DE RÈGLEMENT I	119
LES MODES DE RÈGLEMENT II	125
LES INCOTERMS 1990	131
NOUVELLE MÉTHODE DE PRÉSENTATION DES INCOTERMS	136
LES PHASES TYPIQUES D'UNE NÉGOCIATION D'AFFAIRES CLASSIQUE	142
PREMIÈRE ÉTAPE	142
NÉGOCIATIONS D'AFFAIRES ET NÉGOCIATION EN GÉNÉRAL	147
ENTREPRISES FRANCO-ALLEMANDES: BEAUCOUP DE DIVORCES APRÈS LE MARIAGE	152
OPAKOVACÍ CVIČENÍ K LEKCÍM 20 – 26	157
ČESKO-FRANCOUZSKÝ SLOVNÍČEK	163

