

	str.
Obsah: Úvod	1
1. Význam jednání v zahraničním obchodě a mezinárodních hospodářských vztazích	2
2. Charakteristika zahraničních partnerů	5
2.1 Obchodnické a podnikatelské rysy	6
2.2 Rysy dané kulturní odlišností	9
2.3 Rysy dané odlišností osobnosti	14
3. Předpoklady pro úspěšné obchodní jednání	19
3.1 Osobnost obchodního pracovníka	19
3.2 Gootwill a image podniku	25
3.3 Prezentace podniku	29
4. Zahraničně obchodní jednání	31
4.1 Příprava jednání	31
4.2 Přijetí partnera v podniku	39
4.3 Činnost před vlastním jednáním	40
4.4 Postup při vlastním jednání	43
4.5 Ukončení jednání	51
4.6 Následné činnosti	51
5. Zahraniční cesty	53
Závěr	56
Literatura	57
Příloha: Příklad přístupu partnerů z vybraných zemí k obchodnímu jednání	58