

Prace naukowe na zlecenie
Gwarancja 100 % oryginalności

Płatność ratalna

Antyplagiat w cenie



Temat pracy:

Stosunki polsko-belgijskie i ich wpływ na polski rynek.

Liczba stron:

78

Spis treści / plan pracy:

Wstęp.....4

Rozdział I

Negocjacje międzynarodowe-rozważania w świetle literatury przedmiotu

- 1.1 Negocjacje międzynarodowe-pojęcia, terminy 6
- 1.2 Istota i cechy negocjacji międzynarodowych 7
- 1.3 Szczególny charakter negocjacji międzynarodowych 10
- 1.4 Bariery w negocjacjach międzynarodowych 12
- 1.5 Systemy wartości wpisane w kulturę i ich rola w negocjacjach 16
- 1.6 Czynniki czasu w negocjacjach międzynarodowych 19
- 1.7 Ogólne reguły negocjacji międzynarodowych 20

Rozdział II

Stosunki polsko-belgijskie

- 2.1 Stosunki polsko-belgijskie w perspektywie historycznej..... 23
- 2.2. Polsko-belgijska współpraca gospodarcza..... 27
 - 2.2.1 Ramy prawno-traktatowe współpracy gospodarczej 28
 - 2.2.2 Wymiana handlowa 30
 - 2.2.3 Współpraca inwestycyjna..... 32
 - 2.2.4 Inne formy współpracy gospodarczej 34
- 2.3 Warunki dostępu do belgijskiego rynku dla polskich towarów i usług 35

Rozdział III

Metodologia i analiza badań własnych

- 3.1.Cele i problematyka badań..... 38
- 3.2. Hipotezy badawcze 39
- 3.3. Zmienne i wskaźniki..... 40

Rozdział IV

Stosunki polsko-belgijskie i ich wpływ na polski rynek w świetle badań własnych

- 4.1.Prezentacja wyników badań ankiety 45
- 4.2.Wnioski z badań58

Zakończenie73

Spis literatury75

Spis rysunków77

Spis Tabel 77

Ankieta78

pracę

pracy:

wstęp

rozdział 1

rozdział 2

rozdział 3

rozdział 4

zakończenie

bibliografia

załączniki

