

Strategy Management Consulting Ltd

Globalny rynek i negocjacje handlowe

Gliwice - wrzesień 2006

Spis treści

Streszczenie

1. Cel opracowania
2. Podstawy merytoryczne opracowania.
3. Podstawowe pojęcia
 - 3.1 Negocjacje
 - 3.1.1 Paradygmat negocjacji w interesach
 - 3.1.2 Negocjacje handlowe
 - 3.2 Globalizacja
 - 3.2.1 Globalny rynek
 - 3.2.2 Korzyści wymiany handlowej na globalnym rynku
 - 3.3 Tendencje rozwojowe - charakterystyka
 - 3.3.1 Społeczeństwo
 - 3.3.2 Gospodarka
 - 3.3.3 Przedsiębiorstwo
4. Negocjacje w warunkach rynku globalnego
 - 4.1 Wpływ zmian na rynku na metody negocjacji handlowych
 - 4.2 Warunki skuteczności negocjacji handlowych
 - 4.3 Zagrożenia skuteczności negocjacji
 - 4.4 Nowe wyzwania dla przedsiębiorców
5. Wnioski i rekomendacje
6. Załączniki
7. Spis literatury

1. Cel opracowania

Celem głównym niniejszej pracy jest ekspercka analiza sytuacji i próba wypracowania poglądu na temat przewidywanej użyteczności negocjacji w handlu (biznesie) i warunków ich skuteczności na globalizującym się rynku w ramach gospodarki opartej na wiedzy.

W szczególności środkami do tego celu staną się odpowiedzi na pytania :

1. Czym są negocjacje - w szczególności negocjacje handlowe - w tym obszarze ?
2. Co to jest globalny rynek ?
3. Jakich zmian w obszarze społeczeństwa, gospodarki i przedsiębiorstwa należy oczekiwać wobec postępującej globalizacji ?
4. Jakie zmiany w metodach negocjacji handlowych może wywołać globalizacja rynku ?
5. Jakie mogą być główne warunki skuteczności negocjacji na globalnym rynku ?
6. Jakie zagrożenia dla skuteczności negocjacji handlowych mogą pojawić się na globalnym rynku ?
7. Jakie nowe wyzwania dla przedsiębiorców pojawiają się w związku z przygotowaniem się do skutecznych negocjacji na globalnym rynku ?

Celem autorów jest dodatkowo próba nadania opracowaniu możliwie istotnej użyteczności praktycznej ze względu na potrzeby zainteresowanych rozwojem przedsiębiorców. Jest to zadanie trudne ze względu na:

- szczególną złożoność poszczególnych składowych tematu, a także niejednoznaczność kategorii „globalizacja”, „rynek globalny” i „negocjacje handlowe”,
- naturalną trudność i ryzykowność prób przewidywania rozwoju sytuacji w tak złożonym i wieloaspektowym temacie,
- krótki okres i ograniczone nakłady na realizację zadania,
- dodatkowym utrudnieniem jest fakt, niewielkiej ilości publikacji bezpośrednio w zakresie tematyki opracowania.

Pomimo powyższego, trzeba podkreślić – zdaniem autorów – wyjątkową istotność podjętego tematu dla przedsiębiorstw zdominowanych bieżącą działalnością operacyjną i nie doceniających tempa i skali dokonujących się zmian.