

NEGOCIEREA CONTRACTELOR – DE LA TEORIE LA PRACTICĂ  
CUPRINS

	<b>Partea I - Bazele negocierii</b>
	<i>Introducere: Interdisciplinaritatea negocierii (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 1	Comunicarea în negociere (Ioana Vârsta)
Capitolul 2	Capcane cognitive în negociere (Gabriel Dorobanțu)
Capitolul 3	Conduita etică în negociere (Ana-Maria Bulea)
	<b>Partea II-a - Psihologia în negocieri</b>
	<i>Introducere: Paradigma negocierii (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 4	Profilul negociatorului (Angela Mațotă)
Capitolul 5	Stiluri de negociere (Andreea Leulescu)
Capitolul 6	Inteligența emoțională în negociere (Teodor Robert Moraru)
	<b>Partea a III-a Culturile negocierii</b>
	<i>Introducere: Negocierea interculturală (Adriana Almășan, Ioana Vârsta)</i>
Capitolul 7	Negociatorii vorbitori nativi de limbă engleză și cei latinoamericani (Horia Banciu)
Capitolul 8	Negociatorii din Orientul Îndepărtat (Fei Qi)
Capitolul 9	Negociatorii din Orientul Apropiat și Mijlociu (Adriana Almășan)
Capitolul 10	Negociatorii din Europa continentală (Bianca Topliceanu)
	<b>Partea a IV-a Metodologia generală a negocierii</b>
	<i>Introducere: Arhitectura negocierii (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 11	Structurarea negocierii (Dragoș Bogdan Bogdan)
Capitolul 12	Pregătirea negocierii (Laura Meștereagă)
Capitolul 13	Tehnici și tactici de negociere (Rareș Stoica)
Capitolul 14	Tactici și tehnici de contracarare în negociere (Ionuț Victor Vințanu)
Capitolul 15	Puterea în negociere (Alexandru Șerpe)
	<b>Partea a V-a Metodologia specială a negocierii</b>
	<i>Introducere: Aplicații de negociere contractuală (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 16	Negocierea contractului de vânzare-cumpărare de mărfuri (Radu Ungureanu)
Capitolul 17	Negocierea contractelor de prestări servicii (Alin Dimache)
Capitolul 18	Negocierea contractelor bancare (Loredana Barbu)
Capitolul 19	Negocierea contractului individual de muncă (Vicențiu Dobre)
Capitolul 20	Negocierea contractelor cu prestații asimetrice (Andrei Alexandru Ionescu)
Capitolul 21	Soluționarea disputelor contractuale prin negociere (Carina Vermeșan)
	<b>Partea a VI-a Negocierile complexe</b>
	<i>Introducere: Negocierea compozită (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 22	Negocierea pluripartită (Ioana Chiper-Zah)
Capitolul 23	Negocierea paralelă și negotiauction (Andreea Călinoiu)
Capitolul 24	Marketingul în negociere (Elisa-Florentina Cristea)
	<b>Partea a VII-a Negocierea și tehnologia</b>

	<i>Introducere: Negocierea în secolul XXI (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 25	Contact versus contactless în negociere (Radu Alexandru Popa)
Capitolul 26	Negocierea și inteligența artificială (Ionuț Cristian Naca)
Capitolul 27	Negocierea contractelor smart (Eduard Florea)
	<b><i>Partea a VIII-a Actele negocierii</i></b>
	<i>Introducere: Formarea instrumentată a contractului (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 28	Oferta și acceptarea ofertei (Bogdan Moroșan)
Capitolul 29	Acte intermediare în procesul negocierii contractelor (Marcel Dimitraș)
Capitolul 30	Formare a progresivă a contractelor (Oana Stoenescu)
Capitolul 31	Conținutul contractului (Carmen Perianu-Popian)
	<b><i>Partea a IX-a Negocierea și dreptul</i></b>
	<i>Introducere: Dreptul ca modelator al negocierii (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 32	Răspunderea penală în negocierea contractelor (Dan Constantinescu)
Capitolul 33	Dreptul concurenței și negocierea contractelor (Alexandra Coruț)
Capitolul 34	Contracte negociate și contracte ne-negociate în dreptul civil (Iulian Răducuță)
Capitolul 35	Procedura insolvenței și negocierea contractelor (Alina Georgiana Zaharia)
	<b><i>Partea a X-a Conduita și răspunderea în negociere</i></b>
	<i>Introducere: Limitări comportamentale în negociere (Adriana Almășan)</i>
Capitolul 36	Obligația de loialitate în negocierea contractelor (Alexandru Duțu)
Capitolul 37	Obligații privind comunicarea în negociere (Cosmin Șovar)
Capitolul 38	Răspunderea delictuală în negociere (Alina Vârlan)
Capitolul 39	Răspunderea contractuală în negociere (Monia Hanțig)
Capitolul 40	Conduita la formarea online a contractelor (Andreea Enescu)