

Teme pentru lucrarea de disertatie în anul universitar 2020-2021

1. Negocierea în derularea unei afaceri
2. Negocierea în tranzacțiile comerciale
3. Tratatativele în afaceri
4. Strategii, tehnici și tactici în tratativele comerciale
5. Stiluri de negociere
6. Tipuri de negociatori și modalități de abordare a acestora
7. Psihologia negocierilor

Bibliografie

- Henrik Agndal, Current trends in business negotiation research, Stockholm School of Economics, 2007
- Caraiani Gh., Potecea V., Negocierea în afacerile internaționale. Strategicii, tactici, uzanțe diplomatice și de protocol, Ed. Wolters Kluwer, 2010
- Izabella Gilda Grama, Negocieri și uzanțe de protocol, Editura Fundației „România de Măine”, București, 2011
- Ciocoiu Carmen Nadia, Managementul riscului. O abordare integrată, Editura A.S.E., București, 2014
- Gavin Kennedy, Strategic Negotiation, Edinburgh Business School, 2016
- Nicola Iordan, Managementul serviciilor publice locale. Editia 2, Ed. C.H. Beck, 2010
- Pricop, M., Tanțău, A., Globalizarea și strategia firmei, Ed. Eficient, București, 2014
- Arnaud Stimec, Negocierea, Editura CH Beck, București, 2011
- Balaban Delia Cristina, Hosu Ioan, Mucundorfeanu Meda, PR Trend. Development and Trends in Communication, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013
- Hassan, S., Manipularea în negocieri, Editura Antet, București, 2012
- Popa Ioan, Negocierea comercială internațională, Editura Economică, 2009
- Rujoiu Marian, Biblia negociatorului, Editura Vidia, 2011
- Secară Carmen, Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar, Editura Sitech, Craiova, 2011
- Stark Peter, Flaherty Jane, Ghid practic de negociere, Editura Amaltea, 2010
- Ștefan Prutianu, Tratat comunicare și negociere în afaceri, Editura Polirom, Iași, 2008