

Wykaz skrótów

Wstęp

Rozdział I

Koncepcja negocjacji jako sposobu zawarcia umowy

- 1) Pojęcie negocjacji
- 2) Rodzaje negocjacji
- 3) Podmioty negocjacji
- 4) Przedmiot negocjacji
- 5) Etapy procesu negocjacji
- 6) Wnioski

Rozdział II

Chwila zawarcia umowy w trybie negocjacyjnym

- 1) Zakres przedmiotowy dyrektywy interpretacyjnej dotyczącej chwili zawarcia umowy w trybie negocjacyjnym
- 2) Ramy czasowe negocjacji
- 3) Zaproszenie do negocjacji
- 4) Chwila powstania konsensu w trybie negocjacyjnym
- 5) Wnioski

Rozdział III

Odpowiedzialność z tytułu naruszenia dobrych obyczajów w negocjacjach

- 1) Klauzula generalna dobrych obyczajów w negocjacjach
- 2) Odpowiedzialność za naruszenie dobrych obyczajów w negocjacjach jako przykład culpa in contrahendo
- 3) Przestanki odpowiedzialności z tytułu naruszenia dobrych obyczajów w negocjacjach
- 4) Wysokość odszkodowania w ramach odpowiedzialności z tytułu naruszenia dobrych obyczajów w negocjacjach
- 5) Wnioski

Rozdział IV

Ochrona poufności w negocjacjach

- 1) Pojęcie informacji poufnych
- 2) Charakter prawny zastrzeżenia poufności
- 3) Przestanki odpowiedzialności z tytułu naruszenia poufności w negocjacjach
- 4) Roszczenia uprawnionego w przypadku naruszenia zasady poufności w negocjacjach
- 5) Wnioski

Zakończenie

Bibliografia

Akty prawne

Orzecznictwo

Literatura

Słowniki