SPIS TREŚCI

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 culpae in contrahendo
3) Przesłanki 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) Przesłanki odpowiedzialności z tytułu naruszenia poufności w negocjacjach
4) Roszczenia uprawnionego w przypadku naruszenia zasady poufności w negocjacjach
5) Wnioski