

Getting to yes

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Getting to yes : negotiating agreement without giving in / by Roger Fisher and William Ury ; with Bruce Patton, editor

Auteur(s) : Fisher, Roger (1922-2012)

Autre(s) auteur(s) : Ury, William

Autre(s) responsabilité(s) : Patton, Bruce

Mention d'édition : 2nd ed. by Fisher, Ury, and Patton

Editeur, producteur : Boston : Houghton Mifflin, c1991

Description matérielle : xix, 200 p. : ill. ; 22 cm

ISBN : 0-395-63124-6

Classification décimale Dewey : 331.89

303.6

158.3

Sujet - Nom commun : Négociations