

Traité pratique de négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Traité pratique de négociation / Hervé Cassan, Marie-Pierre de Baillencourt

A pour autre édition sur un support différent : Traité pratique de négociation Hervé Cassan, Marie-Pierre de Baillencourt 2019 Bruxelles Éditions Larcier 978-28-0791-839-9

Traité pratique de négociation Hervé Cassan, Marie-Pierre de Baillencourt 2019 Bruxelles Éditions Larcier

Auteur(s) : Cassan, Hervé (1947-2021)

Autre(s) auteur(s) : Baillencourt, Marie-Pierre de

Publication : Bruxelles : Larcier, DL 2019

Description matérielle : 1 vol. (375 p.- [1] f. de pl.) : ill., tabl. ; 24 cm

Collection : Prévenir, négocier, résoudre

ISBN : 978-2-8079-1669-2

EAN : 9782807916692

Appartient à la collection : Prévenir, négocier, résoudre 2593-8266

Classification décimale Dewey : 658.405 2

Note sur la description matérielle : 1 f. de pl. dépl. en fin d'ouvrage

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 363-366

Résumé ou extrait : Ce Traité pratique comble une lacune en proposant une méthode originale pour conduire une négociation en maximisant les chances de succès : la méthode par items. Cette méthode a été conçue par deux négociateurs expérimentés et reconnus internationalement. Hervé Cassan et Marie-Pierre de Baillencourt ont, pendant de longues années, négocié aux côtés du secrétaire général des Nations Unies, à New York et à travers le monde. Professeur de droit, Hervé Cassan est un des spécialistes mondiaux de la négociation et des modes alternatifs de règlement des différends. Dirigeante d'entreprises, Marie-Pierre de Baillencourt a, pour sa part, négocié de très grands contrats industriels à

travers la planète et a récemment remporté le contrat emblématique de vente de douze sous-marins français à l'Australie. Tous deux ont décidé de proposer à un public plus vaste leur méthode unique de négociation, déjà adoptée par des organisations internationales, des gouvernements, de grands groupes industriels, des établissements financiers et de nombreux praticiens. Elle est d'ores et déjà enseignée au sein de programmes universitaires et de formations spécialisées, en France, en Europe, en Asie et sur le continent nord-américain. Par sa rigueur et son exhaustivité, cette méthode place le lecteur au coeur de la négociation en le transformant, page après page, en négociateur professionnel. Cet ouvrage clair et accessible propose une plongée inédite et fascinante dans le raisonnement du négociateur le plus aguerri, en permettant à chacun de s'identifier à lui et de s'approprier son savoir-faire. 11 bouleverse ainsi l'apprentissage de la négociation. Ce Traité pratique s'adresse donc à toutes celles et à tous ceux qui veulent se doter de nouveaux outils pour négocier plus efficacement : diplomates, universitaires, entrepreneurs, hauts fonctionnaires, avocats, médiateurs, juristes d'affaires, commerciaux, syndicalistes, militants associatifs, DRH, décideurs, particuliers...

Sujet - Nom commun : Négociations
Diplomatie