

Notice pdf - Comment réussir une négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Comment réussir une négociation / Roger Fisher et William Ury ; avec Bruce Patton, responsable de l'édition ; éditions revues par Roger Fisher, William Ury et Bruce Patton ; traduit de l'anglais (États-Unis) par Léon Brahem et par Baptiste Mylondo pour les ajouts et corrections de la présente édition ; préface à l'édition française de Michel Ghazal

Est une traduction de : Getting to yes

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

Autre(s) auteur(s) : Ury, William (1953-...)

Patton, Bruce

Brahem, Léon

Mylondo, Baptiste (1980-....)

Autre(s) responsabilité(s) : Ghazal, Michel (1950-....) (Préfacier)

Mention d'édition : Nouvelle édition revue et actualisée

Publication : Paris : Édition du Seuil, DL 2022

Description matérielle : 1 volume (268 p.) ; 21 cm

ISBN : 978-2-02-150946-5

EAN : 9782021509465

Classification décimale Dewey : 658.405

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliogr.

Résumé ou extrait : Quel que soit le domaine - famille, travail, relations internationales -, et que nous en soyons conscients ou non, nous devons négocier. Or, trop souvent encore, les différends sont " réglés " à l'issue d'une épreuve de force. Résultat, en instaurant un vainqueur et un vaincu, on crée des risques de nouveaux conflits : l'actualité nous en apporte tous les jours des exemples criants. Rédigé par des spécialistes américains de la négociation et de la médiation, ce livre expose, concrètement, des stratégies éprouvées pour apprendre à négocier et parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties. Avec plus

de cinq millions d'exemplaires vendus dans le monde depuis sa première parution - aux Etats-Unis en 1981, en France en 1982 - le succès de ce livre ne se dément pas. Par la simplicité de ses concepts et le pragmatisme de son approche, ce livre s'est imposé comme la référence mondiale en matière de négociation. ", Michel Ghosol, Président du Centre Européen de la Négociation.

Sujet - Nom commun : Négociations -- Psychologie
Gestion des conflits

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques