

Comment réussir une négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Comment réussir une négociation [Texte imprimé] / William Ury, Roger Fisher, Bruce Patton ; [traduit de l'anglais par Léon Brahem ; préface à l'édition française de Michel Ghazal]

Est une traduction de : Getting to yes

Auteur(s) : Ury, William

Autre(s) auteur(s) : Fisher, Roger (1922-2012)
Patton, Bruce

Autre(s) responsabilité(s) : Brahem, Léon (Traducteur)

Mention d'édition : [3e éd. française], nouvelle éd. suivie des réponses aux questions des lecteurs

Editeur, producteur : Paris : Éd. du Seuil, DL 2006
(61-Lonrai; Normandie roto impr.)

Description matérielle : 1 vol. (254 p.) : couv. ill. ; 21 cm

ISBN : 2-02-090803-4

EAN : 9782020908030

Autres classifications : 650

Classification décimale Dewey : 658.405 23

Note(s) : Notice réd. d'après la couv.

Sujet - Nom commun : Négociations
Gestion des conflits

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques