

Négociier en anglais

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociier en anglais / Nathalie Chalvesche,...

A pour autre édition sur un support différent : Négociier en anglais Nathalie Chalvesche... 2021 Paris Ellipses 978-2-340-05912-2

Auteur(s) : Chalvesche, Nathalie (19..-....)

Publication : Paris : Ellipses

Date de copyright : C 2021

Description matérielle : 1 volume (167 p.) : couv. ill. ; 24 cm

ISBN : 978-2-340-05464-6

EAN : 9782340054646

Classification décimale Dewey : 420.243 81

Note sur le titre et les responsabilités : La couverture porte en plus : "Vocabulaire et expressions"; "Conseils"; "Exercices d'entraînement"; "Etudes de cas"

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p.163

Résumé ou extrait : Cet ouvrage sera votre allié pour toute négociation, en particulier dans un contexte international. Chaque partie comprend une section théorique explicative en français avec des expressions anglaises expliquées ou des listes de vocabulaire, le tout suivi de nombreux exercices d'entraînement en anglais qui sont corrigés à la fin du livre. Les facteurs clés du succès de toute négociation sont mis en avant à l'aide d'exemples variés, d'études de cas et de synthèses grammaticales. Les contenus peuvent être utilisés en autoformation par des étudiants à l'université ou en écoles spécialisées dans l'enseignement supérieur, ou pour préparer un stage en entreprise. Ils peuvent aussi être un outil pour les professionnels qui souhaitent approfondir leurs connaissances en négociation internationale

Sujet - Nom commun : Vocabulaire anglais

Anglais commercial

Négociations (affaires) -- Terminologie

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Manuels pour locuteurs du français
Problèmes et exercices