

Logique de la négociation et théorie des jeux

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Logique de la négociation et théorie des jeux / Jean-Pierre Ponssard ; préface de Howard Raiffa

Auteur(s) : Ponssard, Jean-Pierre (1946-....)

Autre(s) responsabilité(s) : Raiffa, Howard (1924-2016) économiste (Préfacier)

Publication : Paris : Éditions d'Organisation, 1977

Description matérielle : 1 volume (206 pages) : illustrations ; 24 cm

ISBN : 2-7081-0333-4

EAN : 9782708103337

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliographiques

Résumé ou extrait : Est-il possible de préparer rationnellement une négociation ? Comment reconnaître et prendre en compte dans la stratégie la convergence et la divergence des objectifs poursuivis par les différents protagonistes ? Qu'est-ce qu'une bonne négociation ? La théorie des jeux constitue un cadre logique cohérent pour appréhender ces questions.

Sujet - Nom commun : Théorie des jeux
Négociations -- Modèles mathématiques