

Le pouvoir de négociateur

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Le pouvoir de négociateur : s'affronter sans violence / François Delivré

Auteur(s) : Delivré, François (1947?-....)

Mention d'édition : 3e édition, nouvelle présentation

Publication : Paris : InterEditions, DL 2022

Description matérielle : 1 vol. (IX-279 p.) : couv. ill. en coul. ; 24 cm

Collection : Accompagnement et coaching

ISBN : 978-2-7296-2237-4

EAN : 9782729622374

Appartient à la collection : Accompagnement et coaching 2608-953X

Classification décimale Dewey : 658.405 2

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. [275]-279. Glossaire. Annexes

Résumé ou extrait : Utilisant les apports de la PCM et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants, popularisée par ces deux méthodes, à une situation de transaction des plus délicates : la négociation. Cet ouvrage très complet, donne de nombreux conseils pragmatiques, résumés utiles et aperçus théoriques. Il constitue un guide précieux pour tout négociateur dans la sphère professionnelle comme dans la vie privée

Sujet - Nom commun : Négociations -- Aspect psychologique
Analyse transactionnelle