

Negociator

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Negociator : la référence de toutes les négociations / Laurent Combalbert, Marwan Mery

A pour autre édition sur un support différent : Negociator La référence de toutes les négociations Laurent Combalbert 2023 Paris Dunod Les fondamentaux business 978-2-10-085184-3

Auteur(s) : Combalbert, Laurent (1971-....)

Autre(s) auteur(s) : Mery, Marwan (1975-....)

Mention d'édition : 2e édition

Publication : Malakoff : Dunod, DL 2023

Description matérielle : 1 volume (VI-665 p.) : ill. en coul., graph., schém. ; 24 cm

ISBN : 978-2-10-085184-3

EAN : 9782100851843

Titre de couverture : [Negociator. la référence de toutes les négociations. avec la méthode PACIFICAT®.]

Classification décimale Dewey : 658.405

Note(s) : Le bandeau porte en plus : "Plus de 30 000 personnes formées à la méthode PACIFICAT®"

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliogr. Lexique indexé

Résumé ou extrait : Fruit du travail de deux négociateurs reconnus à l'international, qui ont même inspiré une série télévisée, le Negociator est une véritable Bible de la négociation. Que ce soit dans le domaine diplomatique ou commercial, lors de conflits sociaux ou géopolitiques, dans la gestion de crises, ou simplement pour négocier son salaire et gérer les désaccords du quotidien... les négociations sont partout et à tous les niveaux. Marwan Mery et Laurent Combalbert ont développé la méthode PACIFICAT® reconnue et éprouvée lors de centaines de missions réussies. Ils vous en dévoilent les étapes dans cet ouvrage, illustrées par de nombreux cas pratiques, exemples et verbatim. Vous y apprendrez à préparer, conduire, clôturer et débriefer une négociation, qu'elle concerne une situation

ordinaire ou qu'elle engage l'avenir du monde. Enrichie notamment de la négociation éthique, de la négociation à distance et d'un exemple complet qui reprend toutes les étapes de la méthode, cette nouvelle édition est l'outil ultime pour négocier

Sujet - Nom commun : Négociations

Gestion des conflits

Négociations (affaires)

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques