

Comment réussir une négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Comment réussir une négociation [Texte imprimé] / Roger Fisher et William Ury ; avec Bruce Patton,... ; traduit de l'anglais (États-Unis) par Léon Brahem et par Baptiste Mylondo pour les ajouts et corrections de la présente édition ; préface à l'édition française de Michel Ghazal

Est une traduction de : Getting to yes

Auteur(s) : Fisher, Roger (1922-2012)

Autre(s) auteur(s) : Ury, William

Autre(s) responsabilité(s) : Patton, Bruce (Collaborateur)

Brahem, Léon (Préfacier)

Mylondo, Baptiste (1980-....) (Traducteur)

Mention d'édition : Nouvelle édition revue et actualisée, par Roger Fisher, William Ury et Bruce Patton

Publication : Paris : Éditions du Seuil, DL 2022

Fabrication / Impression : Paris : Éditions du Seuil

Description matérielle : 1 vol. (268 p.) ; 20 cm

ISBN : 978-2-02-150946-5

EAN : 9782021509465

Autres classifications : 650

Classification décimale Dewey : 658.405 23

Sujet - Nom commun : Négociations -- Psychologie

Gestion des conflits

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques