

Comment réussir une négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Comment réussir une négociation / Roger Fisher, William Ury et Bruce Patton ; traduit de l'anglais par Léon Brahem

Est une traduction de : Getting to yes

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

Autre(s) auteur(s) : Ury, William (1953-...)
Patton, Bruce
Brahem, Léon

Mention d'édition : Nouvelle édition revue et complétée

Publication : Paris : Éditions du Seuil, DL 1982

Description matérielle : 1 vol. (267 p.) ; 21 cm

ISBN : 2-02-020512-2

EAN : 9782020205122

Classification décimale Dewey : 658.405

Note sur l'édition et l'histoire bibliographique : Autres tirages : 1994, 1996, 2000, 2003, 2005

Note sur les titres associés : La couv. porte en plus : "avec Bruce Patton pour cette nouvelle édition revue et complétée par les réponses aux dix questions que les gens se posent"

Sujet - Nom commun : Négociations -- Psychologie

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques