

# Négociier l'impossible

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociier l'impossible : kidnapping, crise sociale, extorsion... quand la réalité dépasse la fiction / Marwan Mery

Auteur(s) : Mery, Marwan (1975-....)

Publication : Paris : Éditions Eyrolles, DL 2023

Description matérielle : 1 volume (164 pages) : couverture illustrée en couleurs ; 21 cm

ISBN : 978-2-416-01378-2

EAN : 9782416013782

Classification décimale Dewey : 303.69

Note sur les titres associés : La couverture porte en plus : "Les histoires hors du commun d'un des meilleurs négociateurs au monde"

Résumé ou extrait : « Certaines négociations ont changé ma vie, d'autres m'ont abîmé. Il y a eu des joies, des pleurs, des miracles et des regrets. » Marwan Mery est négociateur depuis plus de vingt ans, appelé aux quatre coins du monde pour résoudre des situations complexes, parfois inextricables. Kidnapping en Afghanistan, vol de pierres précieuses dans une prestigieuse maison de luxe, extorsion menaçant dix mille emplois... il nous emmène dans les coulisses de ses histoires les plus marquantes, qui dépassent souvent l'imagination. Un livre fascinant et unique en son genre, dans lequel l'auteur nous partage sans filtre ses négociations extraordinaires.

Sujet - Nom commun : Négociations  
Négociations (affaires)  
Négociations pour la libération d'otages

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Récits personnels