

La boîte à outils de la négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : La boîte à outils de la négociation : 52 outils clés en main + 4 vidéos d'approfondissement / Patrice Stern, Jean Mouton

A pour autre édition sur un support différent : La boîte à outils de la négociation 52 outils clés en main + 4 vidéos d'approfondissement Patrice Stern, Jean Mouton 2022 Malakoff Dunod 978-21-0085-041-9

Auteur(s) : Stern, Patrice (19..-....)

Autre(s) auteur(s) : Mouton, Jean (1940-2022)

Mention d'édition : 2e édition

Publication : Malakoff : Dunod, DL 2022

Description matérielle : 1 vol. (191 p.) : ill., fig. ; 24 cm

Collection : La boîte à outils 1959-3198

ISBN : 978-2-10-084638-2

EAN : 9782100846382

Appartient à la collection : La Boîte à outils (Paris. 2007) 1959-3198

Classification décimale Dewey : 658.405 2

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 185-188. Glossaire

Résumé ou extrait : Prise de poste, montée en compétences, évolution professionnelle, nos experts sont vos alliés ! Des fiches opérationnelles au quotidien ; Une structure graphique pour maîtriser l'essentiel en un coup d'oeil ; De nombreux cas d'entreprise, pour passer à l'action. 52 outils en 7 objectifs : 1. Savoir préparer votre négociation ; 2. Agir en négociateur ; 3. Définir votre stratégie ; 4. Savoir gérer la relation ; 5. Utiliser les outils tactiques ; 6. Vous, négociateur face à vous-même ; 7. Vous, négociateur face à l'autre. Des vidéos d'approfondissement : Présentation de la doctrine ; Les trois états du moi ; Répartir les zones du pouvoir ; Comprendre les causes.

Sujet - Nom commun : Négociations

Gestion des conflits

Relations professionnelles

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques