

# Négociation complexe

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociation complexe : manuel de résolution de conflits difficiles / Marwan Mery

A pour autre édition sur un support différent : Négociation complexe manuel de résolution de conflits difficiles Marwan Mery Paris Eyrolles 2022 978-22-1260-255-5

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

Publication : Paris : Éditions Eyrolles, DL 2022

Description matérielle : 1 vol. (237 p.) : ill., couv. ill. ; 21 cm

ISBN : 978-2-416-00871-9

EAN : 9782416008719

Classification décimale Dewey : 658.405

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliogr. Index

Résumé ou extrait : Véritable guide opérationnel illustré de cas réels pour mener tout type de négociation. Menace, mensonge, débordement émotionnel, manipulation, mauvaise foi, rapport de force défavorable, profils difficiles, contrainte... Dans un contexte de crise et de pressions multiples, les négociations, quelles qu'elles soient, se sont considérablement complexifiées. Cet ouvrage procure les techniques éprouvées pour préparer, conduire et clôturer efficacement les négociations difficiles et détaille les ressorts psychologiques essentiels à la résolution de conflit. L'auteur y livre ses secrets, outils et anecdotes, issus de son expérience de négociateur mondialement reconnu.

Sujet - Nom commun : Négociations

Gestion des conflits

Conflits sociaux