

Négociier avec les Finlandais

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociier avec les Finlandais : l'importance du culturel / Papis Camara

Auteur(s) : Camara, Papis (19..-....)

Publication : Mauritius : Éditions universitaires européennes

Date de copyright : C 2018

Description matérielle : 1 vol. (44 pages) : ill., carte, graph., tabl. ; 23 cm

ISBN : 978-620-2-27179-0

EAN : 9786202271790

Classification décimale Dewey : 658.405
658.409 489

Note(s) : Ouvrage d'abord rédigé en 2006

Note sur les bibliographies et les index : Bibliographie page 36

Résumé ou extrait : La 4e de couv. indique : "Le commerce est planétaire, et ce davantage avec l'avènement de la mondialisation. Celle-ci symbolise entre autres la libre circulation des biens, des services et des personnes. Les frontières économiques ou politiques qui existaient sont de plus en plus restreintes ou inexistantes. Ceci étant, si un Français veut vendre son produit à un Chinois, il a nécessairement en face de lui un interlocuteur étranger. Il est donc indispensable aujourd'hui, pour mieux maîtriser la mondialisation, de comprendre la Culture de notre interlocuteur. C'est d'ailleurs tout l'enjeu de l'interculturel dont nous avons traité dans ce livre. Il est évident que ce thème peut être approprié à tous les pays, sans exception. Cela dit, le choix a été tourné vers la Finlande. En effet, ce pays européen, au passé historique assez lourd, mérite un regard plus spécifique. Ceci est d'autant plus important que la Finlande a sa propre identité culturelle du fait de l'histoire, du climat, de l'éloignement, de la religion..."

Sujet - Nom commun : Géopolitique -- Finlande -- 1990-2020

Communication interculturelle -- Finlande -- 1990-2020

Négociations (affaires) -- Finlande -- 1990-2020

Négociations -- Aspect psychologique -- Finlande -- 1990-2020