

Négociations

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociations : techniques, valeurs et acteurs de la négociation : [actes du colloque "Négociations : Techniques, valeurs et acteurs sociaux" 10 décembre 2015, La défense] / sous la direction de Pascal Lardellier, Yves Enrègle et Richard Delaye

Auteur(s) : Lardellier, Pascal (1964-....)

Autre(s) auteur(s) : Enrègle, Yves (19..-....)
Delaye, Richard

Publication : Paris : l'Harmattan

Fabrication / Impression : Paris : l'Harmattan

Date de copyright : C 2018

Description matérielle : 1 vol. (192 p.) : ill. en noir, couv. ill. en coul. ; 24 cm

Collection : Des hauts et débats

ISBN : 978-2-343-15101-4

EAN : 9782343151014

Appartient à la collection : Des Hauts et débats 2110-9206

Classification décimale Dewey : 302.3

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. partielles en fin de chapitres. Notes bibliogr. et webliogr. en bas de pages

Résumé ou extrait : La 4e de couv. indique : "La négociation caractérise une grande partie de l'activité des femmes et des hommes en société : monde du commerce et de la diplomatie, sphères politique, juridique, citoyenne et entrepreneuriale, mais aussi familiale, conjugale et éducative, il est peu de domaines qui échappent aux logiques argumentatives, et à l'empire de la négociation. L'actualité nationale et internationale la plus immédiate nous rappelle que la négociation est partout présente, incontournable, indispensable. Ensemble de techniques, de valeurs, de stratégies, la négociation est dans ces pages

analysée et théorisée par des spécialistes de tous horizons. Ces regards interdisciplinaires éclairent les logiques profondes de la négociation, via une réflexion croisée sur ses acteurs, ses « trucs », ses grandes heures, ses objectifs et son esthétique. Des pages indispensables pour saisir ce que négociier veut dire..."

Sujet - Nom commun : Négociations

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Actes de congrès