

Le pouvoir de négociateur

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Le pouvoir de négociateur : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation / François Delivré

Auteur(s) : Delivré, François (1947?-....)

Mention d'édition : 3e édition

Editeur, producteur : Paris : InterEditions, impr. 2002, cop. 2003

Description matérielle : 1 vol. (IX-279 p.) : couv. ill. en coul. ; 24 cm

ISBN : 2-10-006980-2

EAN : 9782100069804

Classification décimale Dewey : 158.9 21

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. [275]-279. Glossaire

Sujet - Nom commun : Négociations -- Psychologie
Analyse transactionnelle