

The manager as negotiator

Titre(s): The manager as negotiator [Texte imprimé] : bargaining for cooperation and competitive gain / David LAX A, James SEBENIUS K

Auteur(s): LAX A, David

Autre(s) auteur(s): SEBENIUS K, James

Editeur, producteur: New York : 1986 FREE PRESS

Description matérielle: 1 vol. (XV-395 p.) : ill. ; 24 cm

ISBN: 0-02-918770-2

Autres classifications: OUVR

Classification décimale Dewey: 658.405

Note sur les bibliographies et les index: Bibliogr. p. 363-376. Index

Résumé ou extrait: Cet ouvrage traite de la négociation, menée par les responsables politiques, les diplomates, de la gestion réussie par les managers et de l'organisation de leurs entreprises pour négocier les conflits.

Describes the principles of effective negotiation and shows how managers can use these techniques to sustain agreements, and obtain authority or resources.

Sujet(s): COMMUNICATION
MANAGEMENT

Sujet - Nom commun: Négociations -- Aspect psychologique
Gestion