

Méthode de négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Méthode de négociation / Colson, Aurélien ; Pekar Lempereur, Alain

Auteur(s) : Pekar Lempereur, Alain (1965-....)

Autre(s) auteur(s) : Colson, Aurélien

Editeur, producteur : Paris : Dunod, 2004
(42-Saint-Just-la-Pendue; Impr. Chirat)

Description matérielle : 261 p. ; 25 cm

Collection : Stratégies et management

ISBN : 2-10-007537-3

Appartient à la collection : Stratégies et management 1288-782X 2004

Classification décimale Dewey : 658.405 2 23

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 253-258. Index
La couv. porte en plus : On ne naît pas bon négociateur, on le devient

Résumé ou extrait : Savoir négocier s'impose comme une compétence essentielle. Cette méthode aide à structurer la séquence de négociation pour accomplir l'essentiel avant l'évident : se préparer avant d'agir, écouter avant de parler, créer de la valeur avant de la partager, gérer les émotions avant de traiter du fond. Les exemples donnés ici concernent plus particulièrement le domaine de l'entreprise.

Sujet(s) : gestion de l'entreprise
négociation

Sujet - Nom commun : Négociations (affaires)
Négociations

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques