

## **Notice pdf - Petit traité de la négociation au quotidien**

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Petit traité de la négociation au quotidien [Texte imprimé] : l'ouvrage de référence pour mener (enfin) des négociations gagnantes ! / Stéphanie Demoulin

Auteur(s) : Demoulin, Stéphanie

Publication : Bruxelles : Mardaga

Description matérielle : 1 vol. (412 p.) : ill. ; 23 cm

ISBN : 9782804708115

EAN : 9782804708115

Titre ajouté par le catalogueur : Psychologie de la négociation : du contrat de travail au choix des vacances

Classification décimale Dewey : 302 23

Note(s) : Bibliogr. p. 377-407

Note sur les titres associés : Titre d'une autre édition : Psychologie de la négociation : du contrat de travail au choix des vacances

Résumé ou extrait : L'auteure envisage la négociation comme un processus qui traverse toutes les dimensions de la vie humaine et des relations interpersonnelles. Elle décrit les mécanismes qui régissent les échanges entre les individus, qui chaque jour partagent des biens matériels, résolvent des conflits d'intérêts ou concilient des désirs. Avec des conseils sur l'art de négocier dans divers domaines du quotidien.

Sujet - Nom commun : Négociations  
Interaction sociale