

La négociation internationale : principes et méthodes

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : La négociation internationale : principes et méthodes / Plantey, Alain

Auteur(s) : Plantey, Alain (1924-2013)

Mention d'édition : 2e éd. mise à jour

Editeur, producteur : Paris : CNRS éd., 1994
(27-Mesnil-sur-l'Estrée; Impr. Firmin-Didot)

Description matérielle : 729 p. ; 24 cm

Collection : CNRS plus

ISBN : 2-271-05132-0

Appartient à la collection : CNRS plus 0991-6342 1994

Classification décimale Dewey : 327.2 23

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 685-715. Index

Résumé ou extrait : La négociation internationale est devenue une des principales régulations des activités publiques. La connaissance de ses principes et de ses méthodes est utile pour l'exercice du pouvoir et nécessaire au maintien de l'harmonie entre les peuples. Cet ouvrage présente une vue complète, stratégique et tactique, systématique et pratique, de l'ensemble de ce sujet.

Sujet(s) : diplomatie
médiation internationale
négociation
relations internationales

Sujet - Nom commun : Négociations diplomatiques