

La négociation internationale et interculturelle

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : La négociation internationale et interculturelle : de la connaissance de soi à la rencontre de l'autre / Guillaume Cervera, Catherine Kosma

Auteur(s) : Cervera, Guillaume

Autre(s) auteur(s) : Kosma, Catherine (1973-....)

Publication : Chambéry : Le Génie Editeur, DL 2016

Description matérielle : 1 vol. (247 p.) : ill., tab., schémas ; 21 cm

ISBN : 978-2-37563-044-0

EAN : 9782375630440

Titre de couverture : [La négociation internationale et interculturelle. de la connaissance de soi à la rencontre de l'autre. BTS - DUT - Licence - Master - Professionnels du Commerce International.]

Classification décimale Dewey : 382
658.84

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliogr. Glossaire

Résumé ou extrait : Pour avoir des perspectives, il est nécessaire de passer par l'introspection. La négociation, au-delà des techniques et méthodes, c'est tout d'abord une aventure humaine. Ce livre, au rythme d'un voyage, vous amène à vous découvrir afin de mieux connaître l'autre. Le succès d'une négociation ne se résume pas à la signature d'un contrat : c'est plutôt l'établissement d'un lien fort entre les deux partenaires commerciaux, outil indispensable de survie dans un monde ultra-concurrentiel.

Sujet - Nom commun : Commerce international -- Étude et enseignement
Négociations (affaires)
Gestion interculturelle

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Manuels d'enseignement supérieur