

Les fondamentaux de la négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Les fondamentaux de la négociation : stratégies et tactiques gagnantes / Lionel Bellenger

Auteur(s) : Bellenger, Lionel (1947-....)

Editeur, producteur : Issy-les-Moulineaux : ESF éd., 2004
(14-Condé-sur-Noireau; Corlet impr.)

Description matérielle : 222 p. ; ill. ; 24 cm

Collection : Collection Formation permanente séminaires Mucchielli 0768-2026 163

ISBN : 2-7101-1679-0

Appartient à la collection : Formation permanente en sciences humaines 0768-2026 163

Classification décimale Dewey : 658.405 2 23

Sujet(s) : Cas, études de
Négociations (affaires)
Négociations

Sujet - Nom commun : Négociations
Négociations (affaires)

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques
Études de cas