

La négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : La négociation : de la théorie à la pratique / Jacques Rojot

Auteur(s) : Rojot, Jacques (1941-2020)

Mention d'édition : [3e édition revue et corrigée]

Publication : Paris : Editions Eska, DL 2020

Description matérielle : 1 vol. (422 p.) : graph., couv. ill. en coul. ; 24 cm

ISBN : 978-2-7472-2997-5

EAN : 9782747229975

Classification décimale Dewey : 302.3

Note sur les titres associés : La couv. porte en plus : "Principes, stratégies, tactiques, comportement"

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

Résumé ou extrait : La 4^e de couv. indique : "Cet ouvrage est destiné à tous ceux qui veulent améliorer leurs compétences en négociation et pour ce faire en comprendre les mécanismes. Nous avons tous eu à pratiquer la négociation depuis notre petite enfance quasiment quotidiennement. C'est d'ailleurs le cas que nous le voulions ou non, que nous aimions le faire ou non, que nous pensions y réussir ou non, et parfois même que nous nous en apercevions ou non ! Le principe de l'ouvrage est que nous pouvons tous nous améliorer dans ce domaine. Le but de l'ouvrage est de mieux comprendre les ressorts et mécanismes de la négociation, et d'acquérir les outils pour mieux la pratiquer. Ni traité théorique abstrait, ni simple recueil de recettes, ce livre conduit le lecteur depuis la découverte des racines et des mécanismes du processus de négociation jusqu'à une connaissance opérationnelle adaptable en toutes circonstances, pour une amélioration durable des performances, dans tous les types de négociations, dans tous les domaines. Cet ouvrage a un double objet. D'une part il présente un mode de compréhension des racines du processus de négociation, en incorporant les développements les plus récents de la recherche dans ce domaine, rendus clairs et compréhensibles. D'autre part, il en déduit et fournit des aides et guides pratiques, pertinents et à jour, directement utilisables sur le terrain par les négociateurs. Ceux-ci en feront usage d'autant plus facilement qu'ils pourront mieux en situer la portée, les comprendre et les gérer. Ces aides et guides sont en effet placés dans un cadre de réflexion qui permet de s'adapter et de les adapter à chaque situation

particulière. Le lecteur sera à même de mener à bien l'analyse préalable d'une situation de négociation et de son cadre, la mise au point d'une stratégie, l'utilisation de tactiques et, enfin, l'adaptation de son comportement dans une situation de négociation et la compréhension de celui de l'opposant."

Sujet - Nom commun : Négociations

Gestion des conflits

Communication dans les organisations