

La négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : La négociation / Lionel Bellenger

A pour autre édition sur un support différent : La négociation Lionel Bellenger 2022 Paris Presses Universitaires de France Que sais-je ? (En ligne) 978-2-71541-120-3

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

Mention d'édition : 11e édition mise à jour

Publication : Paris : Presses universitaires de France - Humensis, DL 2022

Description matérielle : 1 volume (126 p.) : couv. ill. en coul. ; 18 cm

Collection : Que sais-je ? économie 0768-0066 n° 2187

ISBN : 978-2-7154-1118-0

EAN : 9782715411180

Appartient à la collection : Que sais-je ? 0768-0066 2187

Classification décimale Dewey : 658.405

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 124-[125]. Notes bibliogr.

Résumé ou extrait : La négociation est à l'œuvre dans tous les champs de la vie : social, politique, commercial, diplomatique. Elle n'est pas le domaine réservé des seuls experts mais concerne tout le monde, dans l'entreprise, la vie quotidienne, le rapport aux autres. Comme elle ne s'enseigne pas à l'école, chacun s'y essaie quotidiennement. Lionel Bellenger détaille les pratiques et les compétences du négociateur. Il démonte les mécanismes de la négociation, présente les clés d'une négociation constructive et alerte sur les facteurs qui peuvent la conduire à l'échec.

Sujet - Nom commun : Négociations

Gestion des conflits