

Comment réussir une négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Comment réussir une négociation [Texte imprimé] / Roger Fisher et William Ury ; traduit de l'anglais par Léon Brahem

Est une traduction de : Getting to yes

Auteur(s) : Fisher, Roger

Autre(s) auteur(s) : Ury, William

Autre(s) responsabilité(s) : Brahem, Léon (Autre)

Editeur, producteur : Paris : Éditions du Seuil, 1982
(27-Évreux; impr. Hérissé)

Description matérielle : 21 cm

ISBN : 2-02-006259-3

Sujet - Nom commun : Négociations
Psychologie appliquée