

Pratiques de la négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Pratiques de la négociation : actes du colloque tenu le 19 novembre 2003 / [organisé par la] Fondation Singer-Polignac... ; sous la direction de Thierry de Montbrial et Sabine Jansen

Autre(s) auteur(s) : Montbrial, Thierry de (1943-....)
Jansen, Sabine (1965-....) historienne
Fondation Singer-Polignac

Editeur, producteur : Bruxelles : Bruylant, Paris : LGDJ, 2004

Description matérielle : 1 volume (185 pages) : couverture illustrée en couleur ; 17 cm

Collection : Collection Axes Savoir

ISBN : 2-8027-1985-8
2-275-02549-9

EAN : 9782802719854

Appartient à la collection : Collection Axes. Savoir

Classification décimale Dewey : 327.2

Note sur la description bibliographique : LGDJ = Librairie générale de droit et de jurisprudence

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliogr.

Résumé ou extrait : « Négociateur sans cesse, ouvertement ou secrètement, en tous lieux, encore même qu'on n'en reçoive pas un fruit présent et que celui que l'on peut attendre à l'avenir ne soit pas apparent, est chose du tout nécessaire pour le bien des Etats ». Cette recommandation de Richelieu est d'une brûlante actualité et elle s'applique à l'ensemble des unités actives du système international, qu'il s'agisse des Etats, des entreprises, des organisations émanant de la société civile ou même des individus. Qu'est-ce que négocier ? Peut-on apprendre à négocier ? Négocie-t-on aujourd'hui comme on négociait à l'époque de Louis XIV ? Sept éminents spécialistes dans des domaines aussi variés que les relations internationales, la diplomatie, l'histoire, la banque, l'industrie ou la justice apportent des réponses à ces interrogations qui déterminent la vie quotidienne des citoyens.

Sujet - Nom commun : Négociations
Négociations diplomatiques -- Études de cas

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Actes de congrès