

Stratégies et tactiques de négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Stratégies et tactiques de négociation . Tome 1, Les bons réflexes pour aboutir à un accord / Lionel Bellenger

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

Mention d'édition : [3e édition]

Editeur, producteur : Paris : ESF éd., impr. 1999, cop. 1990

Description matérielle : 1 vol. (190 p.) ; 24 cm

Collection : Collection Formation permanente 0768-2026 83

ISBN : 2-7101-1385-6

EAN : 9782710113850

Appartient à la collection : Formation permanente en sciences humaines 0768-2026 83

Autre variante du titre : [Les bons réflexes pour aboutir à un accord.]

Classification décimale Dewey : 658.405

Note(s) : En appendice, choix de textes et documents

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 183-184

Sujet - Nom commun : Négociations
Négociations -- Problèmes et exercices
Négociations (affaires) -- Manuels d'enseignement

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques