

Négociez (presque) tout

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Négociez (presque) tout [Texte imprimé] / Roger Dawson ; trad. de l'américain par Marie-Claude Elsen

Est une traduction de : You can get anything you want

Auteur(s) : Dawson, Roger

Autre(s) responsabilité(s) : Elsen, Marie-Claude (Traducteur)

Editeur, producteur : Paris : First, 1990
(53-Mayenne; Impr. Floch)

Description matérielle : 1 vol. (252 p.) : couv. ill. en coul. ; 23 cm

Collection : Businessman-First

ISBN : 2-87691-089-6

Appartient à la collection : Businessman-First 0993-6564 1990

Résumé ou extrait : Clôt la trilogie consacrée à la pratique de la négociation. L'auteur expose vingt tactiques offensives pour obtenir ce que voulez et devenir un négociateur redoutable aussi bien en affaires que dans la vie de tous les jours.

Sujet(s) : Succès dans les affaires
Prise de décision
Négociations
Aspect psychologique

Sujet - Nom commun : Négociations
Succès dans les affaires