

Négociation et résolution de conflits

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Négociation et résolution de conflits [Texte imprimé] / préf. Louis Gallois ; Warren H Schmidt, Robert Tannenbaum, Suzy Wetlaufer et al.

Est une traduction de : Harvard business review on negotiation and conflict resolution

Auteur(s) : The Harvard business review

Autre(s) responsabilité(s) : Andriamasinoro, Laura (Traducteur)

Editeur, producteur : Paris : Éd. d'Organisation, "L'Expansion management review", 2001 (Paris; Impr. Jouve)

Description matérielle : : 21 x 15 cm
IX-259 p.

Collection : Harvard business review

ISBN : 2-7081-2609-1

Appartient à la collection : Harvard business review (Paris) 1299-5622 2001

Autres classifications : NAB_11-062

Classification décimale Dewey : 658.405 23

Note(s) : Index

Résumé ou extrait : Sélection des 8 meilleurs articles de la Harvard Business Review sur l'art de la négociation lors de conflits internes en faisant appel à un médiateur, pour conclure un contrat avec un client difficile, pour manager une équipe avec succès, pour s'épargner un procès en préférant l'arbitrage, etc.

Sujet(s) : Négociations (affaires)
Gestion des conflits

Sujet - Nom commun : Négociations
Gestion des conflits