

Négociation de crise et communication d'influence

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Négociation de crise et communication d'influence : résoudre les situations difficiles par la négociation influente / Laurent Combalbert

Auteur(s) : Combalbert, Laurent

Editeur, producteur : Issy-les-Moulineaux : ESF, impr. 2006

Description matérielle : 1 vol. (207 p.) ; 24 cm

Collection : Collection formation permanente séminaires Mucchielli Série entreprise

ISBN : 2-7101-1799-1

EAN : 9782710117995

Appartient à la collection : Collection Formation permanente. Série Entreprise 1952-0344

Classification décimale Dewey : 658.405

Note sur les titres associés : La couverture porte en plus : "Avec un plan d'autoformation et des exercices corrigés"

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 201-202. Notes bibliogr. Index

Sujet - Nom commun : Gestion des crises

Gestion des conflits

Négociations

Communication dans les organisations

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques