

Comment réussir une négociation ? PDF

William Ury



Ceci est juste un extrait du livre de Comment réussir une négociation ?. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: William Ury
ISBN-10: 9782020908030
Langue: Français
Taille du fichier: 3926 KB

LA DESCRIPTION

Nouvelle édition d'un best seller international préfacée par Michel Ghazal, président du centre européen de la négociation. Avec plus de deux millions d'exemplaires vendus dans le monde depuis l'édition originale (1981, 1982 pour la France), le succès de cet ouvrage ne se dément pas. On ne présente plus ce livre qui constitue désormais un classique et une référence. Dans un monde économique dominé par le culte de la compétition, de la performance individuelle, du chacun pour soi, Fisher, Ury et Patton, enseignent comment comprendre les autres pour se faire comprendre, comment chercher une solution avantageuse pour l'autre afin qu'il s'inquiète à son tour de notre sort... Bref, il développe méthodiquement une stratégie des gains mutuels, ou l'art de transformer un affrontement d'intérêts contradictoires en un jeu à somme positive, dont tous les partenaires peuvent sortir la tête haute et en meilleure situation qu'avant la négociation. La lecture est plaisante. En effet, si l'ouvrage développe... Lire la suite une méthode rigoureuse, il n'a jamais la tournure d'un « cours ». C'est un vrai guide qui met le lecteur en situation à partir de cas concrets et toujours sur un ton léger et d'une extrême clarté. Le livre comporte une annexe qui apporte des réponses détaillées aux interrogations soulevées par les lecteurs depuis la première édition.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

La négociation raisonnée est un mode de négociation commerciale ou non commerciale, ... Comment réussir une négociation ?, Seuil, 1982 Note de lecture;

RESUME DE LIVRE Consortium sur la résolution de conflits Comment réussir une négociation Roger Fisher et William Ury Citation: Roger Fisher et William Ury, Getting ...

L'ouvrage « Comment réussir une négociation » publié en 1981 aux États-Unis sous le titre « Getting To Yes, Negotiating Agreement Without Giving In » est ...

COMMENT RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION ?

[Lire la suite...](#)