

Mots clés: telecharger Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner pdf, Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner mobi, Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner epub gratuitement, Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner torrent, Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner lire en ligne.

Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner PDF

A. Bercoff, Maurice ; Pomerol, Jean-Charles ; Rudnianski, Michel



Ceci est juste un extrait du livre de Le grand livre de la négociation ; valorisez les pépites de votre négociation ; améliorez votre main pour gagner. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: A. Bercoff, Maurice ; Pomerol, Jean-Charles ; Rudnianski, Michel

ISBN-10: 9782212562743

Langue: Français

Taille du fichier: 1914 KB

LA DESCRIPTION

Comprendre ce qu'il se passe dans la tête de votre interlocuteur et aussi dans la vôtre : voilà qui est essentiel lorsque vous entreprenez d'obtenir de lui quelque chose d'important pour vous. Négocier est un processus qui met en oeuvre - consciemment ou pas - de multiples dynamiques cérébrales, émotionnelles et comportementales. De nombreuses disciplines scientifiques - dont les récents développements des sciences cognitives - se sont attelées à les décrypter, permettant ainsi d'appréhender les mécanismes impliqués dans l'évolution d'une discussion. Les auteurs ont revisité ces travaux interdisciplinaires pour éclairer le praticien qui cherche à maîtriser sa négociation. Au final, si la négociation s'apparente à un "jeu de frictions intelligent", la réflexion préalable ainsi que l'investigation pour savoir comment "fonctionnent" ses interlocuteurs constituent le meilleur bouclier pour éviter que la discussion ne vire à l'affrontement destructeur de valeur.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Le grand livre de la négociation. Valorisez les pépites de votre négociation - Améliorez votre main pour gagner.

Valorisez les pépites de votre négociation - Améliorez votre main pour gagner de Maurice A ... Le grand livre de la négociation - Valorisez les pépites de ...

Read or Download Le grand livre de la négociation: Valorisez les pépites de votre négociation - Améliorez votre main pour gagner (Efficacité du manager) (French ...

**LE GRAND LIVRE DE LA NÉGOCIATION ; VALORISEZ LES PÉPITES DE VOTRE
NÉGOCIATION ; AMÉLIOREZ VOTRE MAIN POUR GAGNER**

[Lire la suite...](#)