

Mots clés: telecharger Négociation internationale et pratique des affaires en Chine pdf, Négociation internationale et pratique des affaires en Chine mobi, Négociation internationale et pratique des affaires en Chine epub gratuitement, Négociation internationale et pratique des affaires en Chine torrent, Négociation internationale et pratique des affaires en Chine lire en ligne.

Négociation internationale et pratique des affaires en Chine PDF

Beraud/faure



Ceci est juste un extrait du livre de Négociation internationale et pratique des affaires en Chine. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Beraud/faure
ISBN-10: 9782706819964
Langue: Français
Taille du fichier: 2058 KB

LA DESCRIPTION

" N'est-il pas merveilleux d'avoir des amis venant de terres si lointaines ", affirmait Confucius en son temps. La politique d'ouverture adoptée par la Chine a redonné une pertinence particulière à cette formule. La Chine évolue à un rythme totalement inattendu, conduisant à une multiplication impressionnante des transactions telles qu'achat, vente, transferts de technologie, création de joint-ventures, installation de filiales étrangères, prises de participation dans des groupes chinois, prises de participation d'entreprises chinoises dans des sociétés occidentales.... Lire la suite Le domaine des affaires dans la mondialisation obéit à des codes de plus en plus universels et les pratiques chinoises n'y échappent pas. En revanche, un certain nombre de comportements et surtout de modes de pensée demeurent profondément chinois et font de la négociation en Chine une expérience unique. L'histoire et la culture imprègnent les relations, produisent du sens, établissent des normes référentielles et conditionnent largement les rapports, notamment avec les étrangers. S'il est des lieux où l'on peut considérer la négociation comme une action de nature purement stratégique, tel n'est pas le cas de la Chine. Ici, le contexte, la culture et la cognition jouent un rôle essentiel dans la conduite de la relation. Négocier en Chine, c'est être dans l'altérité d'une civilisation où l'article ne distingue pas les genres, où les verbes n'ont ni passé ni futur et où les points cardinaux sont au nombre de cinq. Négociation internationale et pratique des affaires en Chine prolonge les présentations et les analyses qui avaient été rassemblées dans le précédent ouvrage, *La Chine dans la mondialisation*, publié en 2006 chez Maisonneuve et Larose, dans la même collection.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Négociation internationale et pratique des affaires en Chine, Philippe Béraud, Guy Olivier Faure, Jean-Louis Perrault, Maisonneuve Et Larose. Des milliers de livres ...

Négociation internationale et pratique des affaires en Chine prolonge les ... Négociation internationale et pratique des affaires en Chine prolonge les ...

L'un de mes contacts à l'International basé en Chine observe que certains ... C'est un guide pratique qui ... négociation internationale partenariat à l ...

NÉGOCIATION INTERNATIONALE ET PRATIQUE DES AFFAIRES EN CHINE

[Lire la suite...](#)