

Mots clés: télécharger Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition) pdf, Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition) mobi, Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition) epub gratuitement, Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition) torrent, Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition) lire en ligne.

Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition) PDF

Laurent Combalbert



Ceci est juste un extrait du livre de Négociier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition). Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Laurent Combalbert
ISBN-10: 9782710123903
Langue: Français

Taille du fichier: 2215 KB

LA DESCRIPTION

Monde de l'entreprise afin d'aider les dirigeants ou les managers à conduire des situations délicates (négociations commerciales à forts enjeux, clients agressifs, personnalités difficiles), ou pour gérer des incidents graves (conflits sociaux durs, menaces, lock-out et séquestrations). Basé sur une expérience de terrain hors du commun, cet ouvrage présente les différentes étapes d'un processus de résolution de conflits par la négociation : création d'un contexte favorable à la relation d'influence ; de la relation ; gestion des menaces. En identifiant les contextes d'urgence et d'instabilité des situations de conflit, en précisant les profils et l'organisation d'une équipe de négociateurs, en détaillant le processus global de la conduite des discussions et les fondamentaux de la communication d'influence, cet ouvrage donne un panorama complet des techniques et méthodes de la négociation en situation complexe.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Edition 1999, Red Hat Enterprise ... Négocier En Situations Complexes : Résoudre Les Situations Difficiles Par La Négociation Influyente, ...

Faut-il négocier ou imposer ? ... Négocier en situations complexes ; résoudre les situations difficiles par la négociation influente (2e édition)

www.franceloisirs.ch

**NÉGOCIER EN SITUATIONS COMPLEXES ; RÉSOUDRE LES SITUATIONS DIFFICILES
PAR LA NÉGOCIATION INFLUENTE (2E ÉDITION)**

[Lire la suite...](#)