

Mots clés: télécharger Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation pdf, Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation mobi, Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation epub gratuitement, Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation torrent, Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation lire en ligne.

Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation PDF

Richard Bourrelly



Ceci est juste un extrait du livre de Le théorème de Sinbad ; faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Richard Bourrelly
ISBN-10: 9782212567946
Langue: Français
Taille du fichier: 1741 KB

LA DESCRIPTION

Négocier quand le rapport de force pèse contre nous est la chose la plus difficile. Dans ce livre, Richard Bourrelly dévoile une règle simple pour faire plier les interlocuteurs les plus coriaces. Il la appelle "Le théorème de Sinbad". Dans un style romancé, vous pourrez suivre son raisonnement pas à pas pour comprendre pourquoi et savoir comment appliquer cette règle. Les exemples sont nombreux, tirés de négociations commerciales, achats, managériales, partenariales... Vous vous laisserez ainsi séduire par l'ascension de Lisa Conti, directrice Achats d'un grand groupe en pleine tourmente, inspirée de faits réels.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Le théorème de Sinbad ... Faire douter votre interlocuteur pour remporter la négociation / Richard Bourrelly

Négocier quand le rapport de forces pèse contre nous est la chose la plus difficile. Dans ce livre, Richard Bourrelly dévoile une règle simple pour faire plier ...

Acheter le livre électronique (ebook) Le théorème de Sinbad, Faites douter votre interlocuteur pour remporter la négociation, Richard Bourrelly, Editions Eyrolles ...

**LE THÉORÈME DE SINBAD ; FAIRE DOUTER VOTRE INTERLOCUTEUR POUR
REMPORTER LA NÉGOCIATION**

[Lire la suite...](#)