

La négociation (2e édition) PDF

Arnaud Stimec



Ceci est juste un extrait du livre de La négociation (2e édition). Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Arnaud Stimec
ISBN-10: 9782100558360
Langue: Français
Taille du fichier: 3309 KB

LA DESCRIPTION

La négociation est aujourd'hui omniprésente dans la vie professionnelle comme dans la vie personnelle. L'auteur s'attache ici à décrire la négociation dans un contexte professionnel en développant plus particulièrement le modèle de la négociation raisonnée (celui de Ury et Fisher), qu'il replace dans une perspective plus large et dans un contexte français, dans le format synthétique propre aux Topos.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Noté 3.2/5. Retrouvez La vente - 2e édition: De la persuasion à la négociation commerciale et des millions de livres en stock sur Amazon.fr. Achetez neuf ou d ...

Livres numériques, e-books (enseignement supérieur, entreprise) : tous les livres de formation de Dunod. Sciences, Informatique, Gestion, Sciences humaines. La ...

La négociation est aujourd'hui omniprésente dans la vie professionnelle comme dans la vie personnelle. L'auteur s'attache ici à décrire la négociation dans u...

LA NÉGOCIATION (2E ÉDITION)

[Lire la suite...](#)