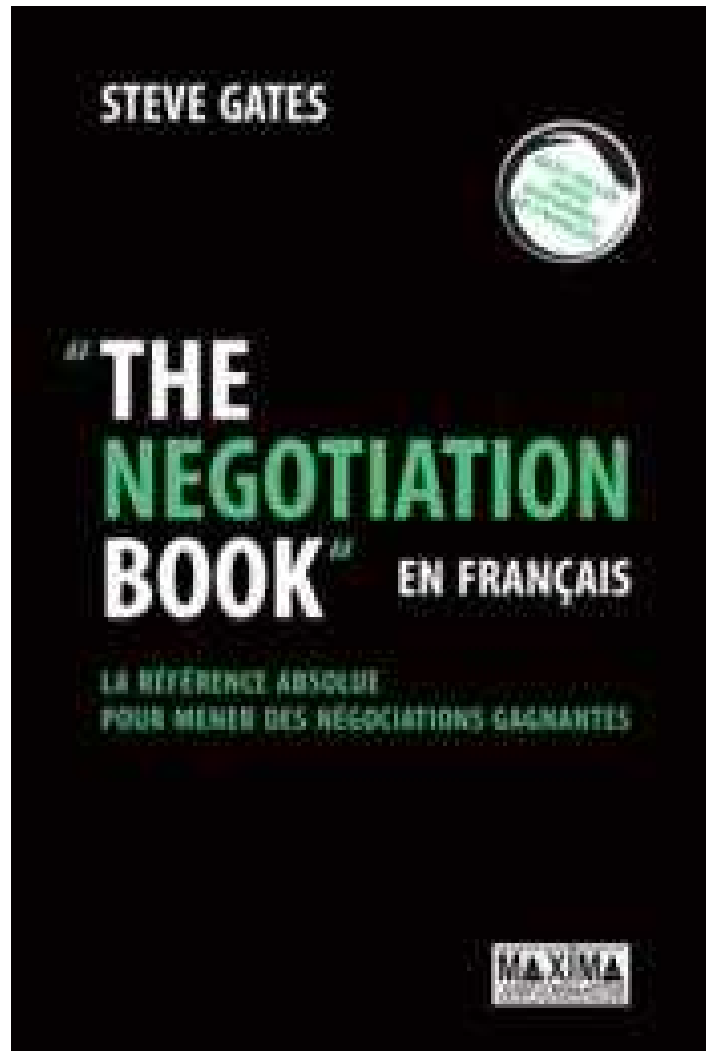


Mots clés: telecharger The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes pdf, The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes mobi, The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes epub gratuitement, The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes torrent, The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes lire en ligne.

The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes PDF

Gates, Steve



Ceci est juste un extrait du livre de The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Gates, Steve
ISBN-10: 9782840018834
Langue: Français
Taille du fichier: 1884 KB

LA DESCRIPTION

Nouvelle édition d'un best seller anglais déjà traduit en plus de 10 langues, "The Negotiation Book" est un guide pratique pour maîtriser l'art de la négociation dans le but d'acquérir un avantage concurrentiel. Savoir négocier est l'une des compétences les plus importantes à acquérir dans le monde professionnel. Nous sommes tous amenés à le faire, dans de très nombreuses circonstances, au bureau comme dans la vie privée, et les conséquences d'une bonne négociation peuvent être très importantes, sur le plan financier comme sur le plan personnel.... Lire la suiteLe livre de Steve Gates fait la démonstration que négocier est avant tout un état d'esprit et un positionnement qui doivent être décorrélés du profil psychologique des parties en présence, l'objectif de la négociation étant essentiellement d'obtenir un résultat meilleur qu'espéré tout en s'assurant que la partie "adverse" sorte de la négociation en ayant le sentiment qu'elle a également obtenu un bon accord. En décomposant les différentes étapes d'une négociation, et à travers de très nombreux exemples, l'auteur explique comment initier le dialogue, construire et présenter ses positions, être attentif à celles de l'interlocuteur, et mener les échanges pour parvenir au meilleur résultat.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Buy The Negotiation Book en français : La référence absolue pour mener des négociations gagnantes by Steve Gates (ISBN: 9782840018834) from Amazon's Book Store.

The negotiation book en français ; la référence absolue pour mener des négociations gagnantes Steve Gates. Maxima; 1 Décembre 2016 ...

Accueil > Entreprise > Marketing et vente > Techniques de vente - Négociation > The negotiation book, ...
La référence absolue pour mener des négociations.

**THE NEGOTIATION BOOK EN FRANÇAIS ; LA RÉFÉRENCE ABSOLUE POUR MENER
DES NÉGOCIATIONS GAGNANTES**

[Lire la suite...](#)