



Comment réussir une négociation. Nouvelle édition

William Ury, Roger Fisher

↓ Télécharger

📖 Lire En Ligne

Comment réussir une négociation. Nouvelle édition William Ury, Roger Fisher

Quel que soit le domaine - famille, travail, relations internationales -, et que nous en soyons conscients ou non, nous devons négocier. Or, trop souvent encore, les différends sont réglés à l'issue d'une épreuve de force. Résultat, en instaurant un vainqueur et un vaincu, on crée des risques de nouveaux conflits : l'actualité nous en apporte tous les jours des exemples criants. Rédigé par des spécialistes américains de la négociation et de la médiation, ce livre expose, concrètement, des stratégies éprouvées pour apprendre à négocier et parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties. Avec plus de cinq millions d'exemplaires vendus dans le monde depuis sa première parution - aux Etats-Unis en 1981, en France en 1982 - le succès de ce livre ne se dément pas. Cette nouvelle édition est complétée par des réponses détaillées aux dix questions le plus souvent posées, comme : la manière de négocier fait-elle réellement la différence face à une partie adverse plus puissante ? Que faire si les personnes elles-mêmes constituent le problème ? Comment adapter son approche en fonction de la personnalité, du sexe, de l'environnement culturel de l'autre partie ? etc. Par la simplicité de ses concepts et le pragmatisme de son approche, ce livre s'est imposé comme la référence mondiale en matière de négociation. , Michel Ghozol, Président du Centre Européen de la Négociation.

↓ [Telecharger Comment réussir une négociation. Nouvelle édition ...pdf](#)

📖 [Lire en Ligne Comment réussir une négociation. Nouvelle édition ...pdf](#)

Comment réussir une négociation. Nouvelle édition

William Ury, Roger Fisher

Comment réussir une négociation. Nouvelle édition William Ury, Roger Fisher

Quel que soit le domaine - famille, travail, relations internationales -, et que nous en soyons conscients ou non, nous devons négocier. Or, trop souvent encore, les différends sont réglés à l'issue d'une épreuve de force. Résultat, en instaurant un vainqueur et un vaincu, on crée des risques de nouveaux conflits : l'actualité nous en apporte tous les jours des exemples criants. Rédigé par des spécialistes américains de la négociation et de la médiation, ce livre expose, concrètement, des stratégies éprouvées pour apprendre à négocier et parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties. Avec plus de cinq millions d'exemplaires vendus dans le monde depuis sa première parution - aux Etats-Unis en 1981, en France en 1982 - le succès de ce livre ne se dément pas. Cette nouvelle édition est complétée par des réponses détaillées aux dix questions le plus souvent posées, comme : la manière de négocier fait-elle réellement la différence face à une partie adverse plus puissante ? Que faire si les personnes elles-mêmes constituent le problème ? Comment adapter son approche en fonction de la personnalité, du sexe, de l'environnement culturel de l'autre partie ? etc. Par la simplicité de ses concepts et le pragmatisme de son approche, ce livre s'est imposé comme la référence mondiale en matière de négociation. , Michel Ghozol, Président du Centre Européen de la Négociation.

Téléchargez et lisez en ligne Comment réussir une négociation. Nouvelle édition William Ury, Roger Fisher

286 pages

Présentation de l'éditeur

Quel que soit le domaine – famille, travail, relations internationales –, et que nous en soyons conscients ou non, nous devons négocier. Or, trop souvent encore, les différends sont " réglés " à l'issue d'une épreuve de force. Résultat, en instaurant un vainqueur et un vaincu, on crée des risques de nouveaux conflits : l'actualité nous en apporte tous les jours des exemples criants.

Rédigé par des spécialistes américains de la négociation et de la médiation, ce livre expose, concrètement, des stratégies éprouvées pour apprendre à négocier et parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties.

Avec plus de cinq millions d'exemplaires vendus dans le monde depuis sa première parution – aux États-Unis en 1981, en France en 1982 – le succès de ce livre ne se dément pas. Cette nouvelle édition revue est complétée par des réponses détaillées aux dix questions le plus souvent posées, comme : la manière de négocier fait-elle réellement la différence face à une partie adverse plus puissante ? Que faire si les personnes elles-mêmes constituent le problème ? Comment adapter son approche en fonction de la personnalité, du sexe, de l'environnement culturel de l'autre partie ? etc.

" Par la simplicité de ses concepts et le pragmatisme de son approche, ce livre s'est imposé comme la référence mondiale en matière de négociation. "

Michel Ghazal

Directeur du Centre européen de la négociation

Roger Fisher, avocat. Enseigne le droit et la négociation à la Harvard LawSchool. Directeur du *Harvard Negotiation Project*.

William Ury est directeur du *Global Negotiation Project*.

Bruce Patton, avocat. Directeur adjoint du *Harvard Negotiation Project*.

Le *Harvard Negotiation Project* est un centre de recherche et d'enseignement de l'université Harvard, qui a pour objectif de développer des méthodes éprouvées de négociation.

Le *Global Negotiation Project*, de l'université de Harvard, développe et promeut des méthodes de négociations internationales pour le règlement des conflits armés et des problèmes globaux.

Traduit de l'anglais par Léon Brahem.

Troisième édition française.

Préface à l'édition française de Michel Ghazal.

Biographie de l'auteur

Roger Fisher, avocat. Enseigne le droit et la négociation à la Harvard Law School. Directeur du Harvard Negotiation Project. William Ury est directeur du Global Negotiation Project. Bruce Patton, avocat.

Directeur adjoint du Harvard Negotiation Project.

Download and Read Online Comment réussir une négociation. Nouvelle édition William Ury, Roger Fisher

#2IJXEFKLQGA

Lire Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher pour ebook en ligne Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher à lire en ligne. Online Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher ebook Téléchargement PDF Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher Doc Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher Mobipocket Comment réussir une négociation. Nouvelle édition par William Ury, Roger Fisher EPub

2IJXEFKLQGA2IJXEFKLQGA2IJXEFKLQGA