



Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération

William Ury

Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération William Ury

 [Télécharger Comment négocier avec les gens difficiles. De l&# ...pdf](#)

 [Lire en ligne Comment négocier avec les gens difficiles. De l ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne **Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération** William Ury

206 pages

Présentation de l'éditeur

" En 1981, Roger Fisher et moi-même avons écrit *Comment réussir une négociation*. Ce livre a eu un grand succès et continue à en avoir, mais de nombreux lecteurs ont voulu en savoir encore plus : comment traiter avec quelqu'un qui refuse d'écouter, qui se met en colère, qui veut à tout prix imposer son point de vue, etc., bref qui refuse de négocier ? Parvenir à dépasser le refus de négocier demande en effet davantage que les habituelles capacités de négociation.

J'ai voulu, ici, revenir sur ces points en expliquant comment transformer les techniques d'une négociation réussie dans les situations difficiles en une méthode universelle : la stratégie du contournement.

Les deux livres sont à la fois complémentaires et indépendants : si *Comment réussir une négociation* proposait un pas de danse, ce livre-ci explique comment apprendre à danser à un partenaire de prime abord récalcitrant...".

William Ury

" Que faire si malgré tous vos efforts l'autre s'obstine et vous oppose un "Non" ? Ce livre propose une démarche pratique en 5 étapes pour amener les plus difficiles à vous dire "Oui" ".

Michel Ghazal,

Président du Centre Européen de la négociation

William Ury, diplômé de Yale et de Harvard. Co-fondateur du *Harvard Negotiation Project*. Directeur du *Global Negotiation Project*. A été consultant à la Maison Blanche. A publié avec Roger Fisher, professeur de droit et de négociation à la Harvard Law School, *Comment réussir une négociation* (Seuil, 1982) traduit dans plus de trente langues. Ses deux livres se sont vendus à plus de 6 millions d'exemplaires à travers le monde.

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 Michèle Garène

Troisième édition française

Préface à l'édition française de Michel Ghazal : plus d'information sur le site

<http://www.negociateurs-sans-frontieres.fr/michel-ghazal-comment-negocier-avec-les-gens-difficiles/>

Biographie de l'auteur

William Ury, diplômé de Yale et de Harvard. Co-fondateur du Harvard Negotiation Project. Directeur du Global Negotiation Project. A été consultant à la Maison Blanche. A publié avec Roger Fisher, professeur de droit et de négociation à la Harvard Law School, Comment réussir une négociation (Seuil, 1982) traduit dans plus de trente langues. Ses deux livres se sont vendus à plus de 6 millions d'exemplaires à travers le monde. Download and Read Online Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération William Ury #JLFZBQOS90W

Lire Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury pour ebook en ligne Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury 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 négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury à lire en ligne. Online Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury ebook Téléchargement PDF Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury Doc Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury Mobipocket Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération par William Ury EPub

JLFZBQOS90WJLFZBQOS90WJLFZBQOS90W