

SOMMAIRE

Préface	P. 6
● La partie 1 , « Réinventer la Négociation » dresse un état des lieux des limites actuelles des méthodes de négociation (distributive et intégrative) face à l’emprise du monde numérique. > Sommaire partie 1	P. 10 P. 12
● La partie 2 , « Fonder la Négociation Responsable » pose les bases conceptuelles et les outils d’une nouvelle méthode de négociation inclusive adaptée aux transitions numériques et écologiques en cours. > Sommaire partie 2	P. 58 P. 60
● La partie 3 , « Copiloter la Négociation Responsable », propose un outil pratique de préparation et de suivi d’une négociation inclusive. > Sommaire partie 3	P. 116 P. 118
● La partie 4 , « Pratiquer la Négociation Responsable », fournit un guide pour chaque étape et expose des illustrations pratiques à partir de cas pédagogiques 2.0. > Sommaire partie 4	P. 164 P. 166
Bibliographie	P. 214
Liste des sigles	P. 216





Conclusion
L'Odyssée de la NBIG

PLAN DE L'OUVRAGE

Partie 1
Réinventer la négociation

Partie 2
Fonder la Négociation Responsable

Partie 3
Copiloter la Négociation Responsable

Partie 4
Pratiquer la Négociation Responsable



Que tout buzz soit juste une arme de dissuasion

