

La grille de prise de décision

© Richard BOURRELLY – Pour apprendre à utiliser cette grille, référez-vous au livre « La bible de l'efficacité professionnelle », Eyrolles – Éditions d'Organisation (plus de renseignements sur www.bourrelly.org).

Interlocuteur (ou groupe d'interlocuteurs)	Quel bénéfice attend-il de ma décision ?	Sur quels critères va-t-il mesurer ce bénéfice concrètement ?	Quelle est sa situation initiale ?	Quel est son désir de changement ?

Professionnalisation des commerciaux, des acheteurs et des vendeurs :
Découvrez les formations conçues et animées par Richard BOURRELLY sur son site.
www.bourrelly.org