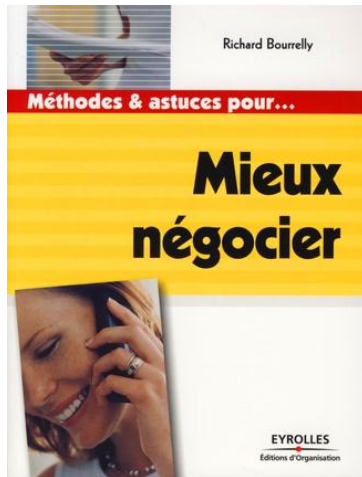


## Méthodes & astuces pour... Mieux négocier



### L'art de négocier en pratique

Dans ce livre, Richard Bourrelly, professionnel et consultant expert en négociation, dévoile les **méthodes, outils et astuces** qu'utilisent les entreprises les plus performantes pour défendre leurs intérêts. Il aborde également les principaux thèmes qui permettent une réelle amélioration des résultats de négociation :

- Comment préparer la négociation ;
- Comment mener le face-à-face ;
- Les règles d'or ;
- Les pièges à éviter ;
- Les compétences relationnelles du négociateur ;
- Le pouvoir de persuasion.

De nombreux **exemples** et **anecdotes** permettent de comprendre comment appliquer concrètement les conseils donnés afin d'améliorer vos performances.

**Le livre 100 % technique pour vendre plus, acheter mieux, augmenter votre salaire, conclure des partenariats, gérer les conflits...**

### Sommaire du livre

- Remerciements
- Avant-propos
- Comment préparer ma négociation ?
  - Pourquoi et comment se préparer ?
  - Définir mes objectifs
  - Analyser le rapport de forces pour trouver les arguments
  - Négocier pour gagner ou pour éviter de perdre ?
  - Choisir la stratégie la mieux adaptée
  - Jouer un rôle, comment faire ?
  - Un outil pour gérer le face-à-face : les curseurs de votre négociation
- Comment mener le face-à-face ?
  - Le Premier Contact pour mettre la négociation sur de bons rails
  - L'Annonce des Objectifs pour savoir où l'on met les pieds
  - La recherche des objectifs réels pour savoir ce que l'autre veut vraiment
  - La phase de concessions/contreparties et argumentation : donner peu et recevoir beaucoup
  - La conclusion de l'accord : terminer la négociation et bien préparer la suite
  - Que faire lorsqu'il n'y a pas de face-à-face ?
- Les compétences relationnelles du négociateur
  - Le négociateur est un bon communicant
  - Le négociateur est assertif, il sait demander, refuser et être dur sans créer de conflit
  - Le négociateur est persuasif, il sait faire accepter son point de vue et ses propositions
  - Le négociateur est psychologue, il sait exploiter les forces et faiblesses de son interlocuteur
  - Le négociateur est adaptable, il sait se jouer des différences culturelles
  - Pour aller plus loin
- Conclusion
- Annexes
- Bibliographie

## Caractéristiques

### › Type produit : Ouvrage

›

› Editeur(s) : Editions d'Organisation

› Auteur(s) : Richard Bourrelly

› Collection : Méthodes et astuces pour...

› Diffusion : Geodif

›

› ISBN13 : 978-2-212-53907-3

› EAN13 : 9782212539073

› ISBN10 : 2-212-53907-X

› Parution : 06/09/2007

› Edition : 1<sup>ère</sup> édition

›

› Nb de pages : 250 pages

› Format : 15,5 x 21

› Couverture : Broché

› Poids : 409 g

› Intérieur : Noir et Blanc