

LA NEGOCIATION

LES 7 PECHES CAPITAUX

Le Besoin

**Montrer que l'on a envie,
... Et Jamais besoin !**



La Paresse



IL FAUT SE PREPARER AU PIRE ... C'est la meilleure façon de l'éviter.



L'agressivité

Savoir apporter une réponse cinglante à une attaque cinglante

L'empressement



Les bons négociateurs pressés n'existent pas !



L'Orgueil

« L'orgueil est le consolateur des faibles. »
Vauvenargues

Est-ce que vous « surestimez ou sous-estimez » votre pouvoir de négociation ?

La PEUR !

La peur n'évite pas le danger ...

*« On nous dit toujours de ne jamais frapper un homme à terre...
Mais alors quand ? ».*

Woody Allen



La Naïveté

En négociation, la naïveté des uns fait le bonheur des autres !

EXCELLENTE NEGOCIATIONS