



CONDUIRE UNE NEGOCIATION



Attitude

Apparence et courtoisie



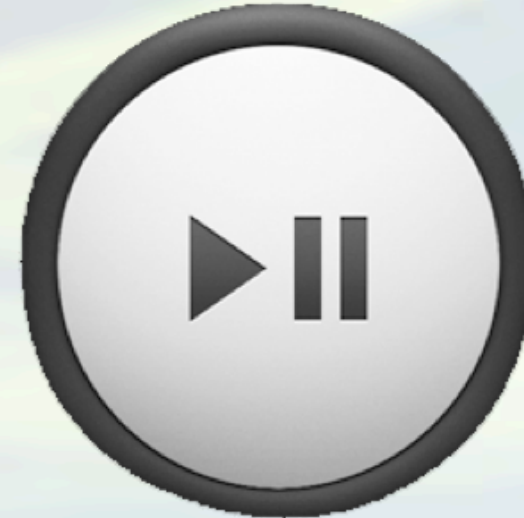
Parler

Ecouter

En situation

Les pauses

Arguments

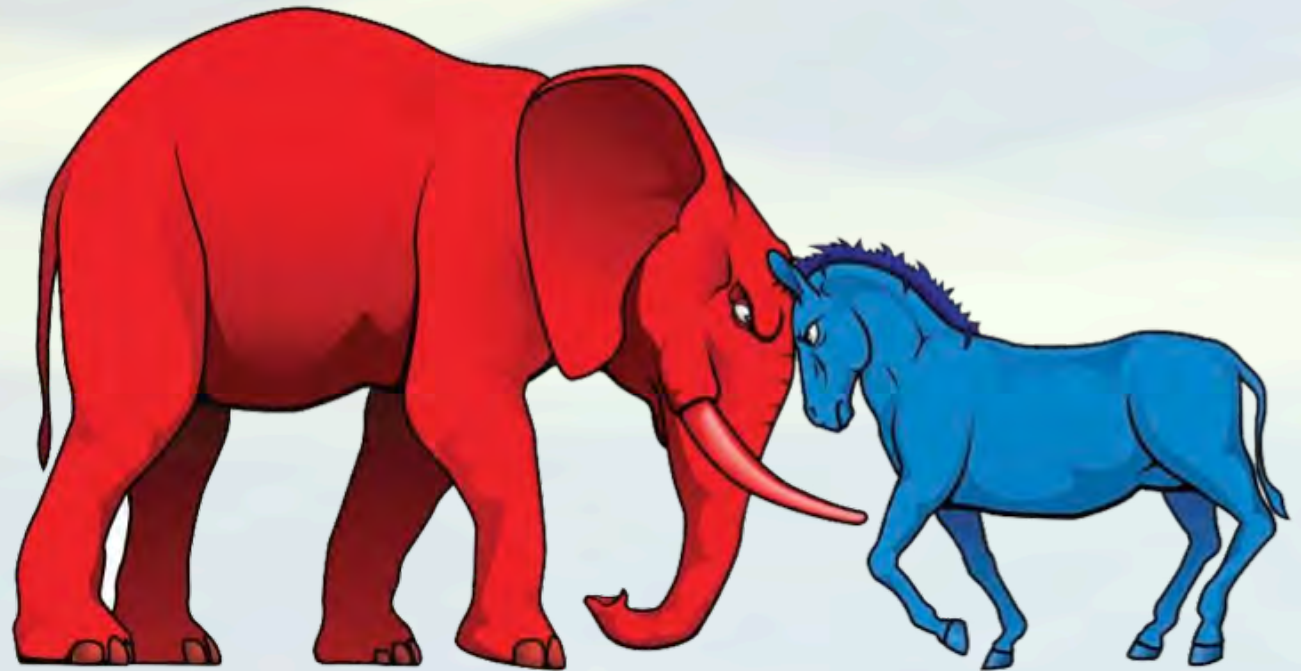


ça se complique ...

Refus



Blocage



Situations spéciales

Situations
imprévues

Traiter
stratagèmes
et tactiques

Stratagèmes
déloyaux

Situation
de crise



- Promesses fallacieuses.
- Intimidation.
- Le saumon.
- Les dés sont jetés.



Moi j'aime pas
la crise...



Conclure une négociation

- votre crédibilité sur le dossier ;
- votre pertinence (des objectifs réalistes s'appuyant sur des arguments fondés) ;
- la clarté des bénéfices que votre interlocuteur va retirer de l'accord ;
- sa conviction que ce que vous proposez est réalisable ;
- le sentiment partagé que l'accord doit être conclu maintenant, que plus tard sera trop tard.



REUSSIR UNE NEGOCIATION

