

La négociation d'influence

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : La négociation d'influence : développez votre pouvoir, déjouez la manipulation / Julien Pélabère ; préface d'Éric Blondeau

Auteur(s) : Pélabère, Julien (1983-....)

Autre(s) responsabilité(s) : Blondeau, Eric (Préfacier)

Mention d'édition : 2e édition

Publication : Malakoff : Dunod, DL 2020

Description matérielle : 1 vol. (IV-195 p.) : ill. ; 22 cm

Collection : Commercial - relation client

ISBN : 978-2-10-080595-2

EAN : 9782100805952

Appartient à la collection : Commercial - relation client 2497-8175

Classification décimale Dewey : 658.405 2

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 189-193. Index

Résumé ou extrait : Vous cherchez à développer votre pouvoir d'influence dans vos négociations ? Découvrez la méthode CELIA pour Connecter, Écouter, Libérer la confiance, Inviter au changement et Accompagner vers l'accord. • Pourquoi argumenter est une erreur stérile qui mène à des guerres de position ? • Comment perfectionner votre technique grâce à la méthode CELIA ? • Comment reconnaître vos propres biais cognitifs pour apprendre à les contourner ? • Comment vous entraîner pour surmonter les obstacles situationnels, réactionnels, mais surtout émotionnels ? • Quels outils pratiques utiliser pour déjouer la menace, la manipulation, la colère, le bluff, l'ultimatum... ? Grâce à une méthodologie éprouvée, de nombreux exemples et un chapitre d'évaluation de votre pouvoir commercial en 8 étapes, cette 2e édition, entièrement revue et mise à jour, vous donne toutes les clés pour vous préparer à la plus importante de vos négociations... la prochaine !

Sujet - Nom commun : Persuasion (psychologie)

Vente

Négociations (affaires)

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques