

Méthode de négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Méthode de négociation : on ne naît pas bon négociateur, on le devient / Alain Lempereur, Aurélien Colson

Auteur(s) : Pekar Lempereur, Alain (1965-....)

Autre(s) auteur(s) : Colson, Aurélien (1974-....)

Mention d'édition : 2e édition

Publication : Malakoff : Dunod, DL 2022

Description matérielle : 1 vol. (335 p.) : graph., tabl. ; 25 cm

ISBN : 978-2-10-083722-9

EAN : 9782100837229

Classification décimale Dewey : 658.405 2

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. [327]-332. Index

Résumé ou extrait : Tous les jours, vous négociez. En famille, en entreprise, dans la sphère publique, à l'international. Bien menée, la négociation renforce les liens, facilite la prise de décision responsable et le règlement des conflits. Savoir négocier s'impose donc comme compétence clé. Mais on ne naît pas bon négociateur, on le devient. Au-delà des pratiques instinctives et de la théorie gagnant-gagnant, ce livre propose une Méthode de négociation, c'est-à-dire une philosophie et des techniques pour poser le bon acte au bon moment : les personnes d'abord, les processus ensuite, enfin les problèmes à résoudre. Cette méthode approfondit l'essentiel avant d'aborder l'évident : se préparer avant d'agir, écouter avant de parler, se soucier de la relation et des émotions avant de traiter du fond, créer de la valeur avant de la partager, formaliser l'accord avant de conclure. Fondée sur les théories classiques et contemporaines, ainsi que sur l'expérience de formation et de conseil pour des dizaines de milliers de responsables, cette méthode opérationnelle réduit les risques de blocages et multiplie vos chances de succès.

Sujet - Nom commun : Négociations (affaires)
Gestion des conflits

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques