

Faire passer ses idées en douceur

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Faire passer ses idées en douceur : convaincre / Pascal Py

Auteur(s) : Py, Pascal (19..-....) docteur en sciences économiques

Publication : Paris : Éditions Eyrolles, DL 2018

Description matérielle : 1 vol. (XI-158 p.) : fig. ; 21 cm

Collection : Méthodes & astuces pour...

ISBN : 978-2-212-56891-2

EAN : 9782212568912

Appartient à la collection : Méthodes & astuces pour... Paris Eyrolles 2018

Titre de couverture : [Méthodes & astuces pour faire passer ses idées en douceur. convaincre.]

Classification décimale Dewey : 658.452

Résumé ou extrait : "Prenant appui sur sa longue expérience de la négociation, Pascal Py propose une méthode claire et efficace pour convaincre aisément, en toute circonstance. Il développe avec précision et discernement les 7 leviers à activer pour susciter l'adhésion et obtenir en souplesse l'accord des autres. Il révèle en '7 C' comment : 1) aaseoir et renforcer votre Crédibilité personnelle ; 2) obtenir la Confiance de votre interlocuteur ; 3) saisir ses intérêts et en partager la Certitude ; 4) savoir lui présenter vos idées avec Conviction ; 5) surmonter ses Contestations ; 6) cultiver un esprit de Coopération ; 7) Conclure pour entériner l'accord. À mille lieues des publications prônant la manipulation, cet ouvrage très précis est fortement documenté. Riche d'exemples variés, il vous permet d'augmenter réellement votre force de persuasion et votre pouvoir d'influence, en milieu professionnel comme au quotidien." [Source : 4e de couv.]

Sujet - Nom commun : Présentations (affaires)
Négociations (affaires) -- Aspect psychologique
Persuasion (psychologie)
Communication orale
Persuasion (rhétorique)

Succès dans les affaires

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques