



Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation

Alexis Kyprianou

Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation Alexis Kyprianou

 [Télécharger Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se p ...pdf](#)

 [Lire en ligne Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation Alexis Kyprianou

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Fusion-acquisition, prix, démission, etc. : autant de situations dans lesquelles savoir négocier est indispensable pour obtenir ce que l'on souhaite. Première règle : la préparation. Quitte à y consacrer 50% du temps total de la négociation, comme le font les meilleurs négociateurs. Quel que soit votre métier, l'objet de la négociation, l'interlocuteur que vous avez en face ou votre niveau d'expérience, la négociation fait partie de votre quotidien. Une négociation réussie dépend avant tout de sa préparation. Identifier ses interlocuteurs sur le plan hiérarchique, cerner leurs motivations, élaborer une stratégie ainsi qu'un plan B, etc. Autant d'informations à collecter au préalable afin d'augmenter vos chances de réussite. Une recette qui a notamment permis à l'opérateur mobile espagnol Xfera d'obtenir les meilleures conditions de location du réseau lors de son entrée sur le marché ibérique. Une fois la négociation entamée, contrôler et conduire la discussion est tout aussi nécessaire. Prise en main de l'ordre du jour, division de vos interlocuteurs, discussion de sujets sensibles, etc. : mettez toutes les chances de votre côté pour satisfaire vos intérêts. Et évitez ainsi un échec similaire à celui de la fusion ratée entre British Telecom et Telefonica en 2000. Voici donc réunies, pour vous, les meilleures techniques de négociation utilisées tous les jours par des centaines de dirigeants de groupes multinationaux, des directeurs en ressources humaines, des avocats, etc. Présentation de l'éditeur

Fusion-acquisition, prix, démission, etc. : autant de situations dans lesquelles savoir négocier est indispensable pour obtenir ce que l'on souhaite. Première règle : la préparation. Quitte à y consacrer 50% du temps total de la négociation, comme le font les meilleurs négociateurs. Quel que soit votre métier, l'objet de la négociation, l'interlocuteur que vous avez en face ou votre niveau d'expérience, la négociation fait partie de votre quotidien. Une négociation réussie dépend avant tout de sa préparation. Identifier ses interlocuteurs sur le plan hiérarchique, cerner leurs motivations, élaborer une stratégie ainsi qu'un plan B, etc. Autant d'informations à collecter au préalable afin d'augmenter vos chances de réussite. Une recette qui a notamment permis à l'opérateur mobile espagnol Xfera d'obtenir les meilleures conditions de location du réseau lors de son entrée sur le marché ibérique. Une fois la négociation entamée, contrôler et conduire la discussion est tout aussi nécessaire. Prise en main de l'ordre du jour, division de vos interlocuteurs, discussion de sujets sensibles, etc. : mettez toutes les chances de votre côté pour satisfaire vos intérêts. Et évitez ainsi un échec similaire à celui de la fusion ratée entre British Telecom et Telefonica en 2000. Voici donc réunies, pour vous, les meilleures techniques de négociation utilisées tous les jours par des centaines de dirigeants de groupes multinationaux, des directeurs en ressources humaines, des avocats, etc.

Download and Read Online Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation Alexis Kyprianou #BYPZ5HVLEMS

Lire Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou pour ebook en ligne Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou à lire en ligne. Online Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou ebook Téléchargement PDF Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou Doc Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou Mobipocket Devenir un pro de la négociation - Partie 1: Se préparer pour être le maître de la négociation par Alexis Kyprianou EPub

BYPZ5HVLEMSBYPZ5HVLEMSBYPZ5HVLEMS