



## **Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

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

# Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation

*Alexis Kyprianou*

**Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation** Alexis Kyprianou

 [Télécharger Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Pren ...pdf](#)

 [Lire en ligne Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Pr ...pdf](#)

## Téléchargez et lisez en ligne Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation Alexis Kyprianou

---

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Qu'elle qu'en soit la forme, il est impossible d'échapper aux émotions durant une négociation. Y céder représente un risque majeur : l'échec de la négociation. Apprenez donc à apaiser vos émotions, mais aussi celles de votre interlocuteur. Au cours d'une négociation, les émotions peuvent s'avérer de mauvaises conseillères. Se laisser aller conduit souvent à la prise de décisions irrationnelles. Pour éviter l'échec de votre négociation, Alexis Kyprianou vous apprend à utiliser votre "intelligence émotionnelle". Parmi les techniques proposées : faire preuve d'empathie, comparer au lieu de rejeter, exploiter le complexe de supériorité de votre interlocuteur, aider votre interlocuteur à ne pas perdre la face... Savoir communiquer fait aussi partie des ingrédients du succès de la négociation. Vous pouvez ainsi avoir une emprise sur votre interlocuteur, et faire ressortir toutes les informations indispensables à la négociation. Répéter pour extraire l'information, utiliser le pouvoir du silence, présenter vos arguments les plus forts et contester les plus faibles de votre interlocuteur, etc. Autant de techniques utilisées par les plus grands négociateurs.

Présentation de l'éditeur

Qu'elle qu'en soit la forme, il est impossible d'échapper aux émotions durant une négociation. Y céder représente un risque majeur : l'échec de la négociation. Apprenez donc à apaiser vos émotions, mais aussi celles de votre interlocuteur. Au cours d'une négociation, les émotions peuvent s'avérer de mauvaises conseillères. Se laisser aller conduit souvent à la prise de décisions irrationnelles. Pour éviter l'échec de votre négociation, Alexis Kyprianou vous apprend à utiliser votre "intelligence émotionnelle". Parmi les techniques proposées : faire preuve d'empathie, comparer au lieu de rejeter, exploiter le complexe de supériorité de votre interlocuteur, aider votre interlocuteur à ne pas perdre la face... Savoir communiquer fait aussi partie des ingrédients du succès de la négociation. Vous pouvez ainsi avoir une emprise sur votre interlocuteur, et faire ressortir toutes les informations indispensables à la négociation. Répéter pour extraire l'information, utiliser le pouvoir du silence, présenter vos arguments les plus forts et contester les plus faibles de votre interlocuteur, etc. Autant de techniques utilisées par les plus grands négociateurs.

Download and Read Online Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation Alexis Kyprianou #10SOYDIP3L2

Lire Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation par Alexis Kyprianou pour ebook en ligne Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel 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 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation par Alexis Kyprianou à lire en ligne. Online Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation par Alexis Kyprianou ebook Téléchargement PDF Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation par Alexis Kyprianou Doc Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation par Alexis Kyprianou Mobipocket Devenir un pro de la négociation - Partie 2: Prendre le contrôle émotionnel de la négociation par Alexis Kyprianou EPub

**10SOYDIP3L210SOYDIP3L210SOYDIP3L2**