

95 TACTIQUES DE NÉGOCIATION - UN COMPLÉMENT ESSENTIEL POUR VOUS PRÉPARER

Stéphan Lavigne, Lucie Turcotte

Ce livre est un complément essentiel pour préparer vos négociations. Il est le fruit de nos 33 années d'expérience cumulées, à titre de formateurs, coachs et consultants, au cours desquelles nous avons travaillé sur plusieurs négociations d'envergure.

Que vos **négociations** soient collaboratives, compétitives, raisonnées, intégratives, distributives ou même conflictuelles, elles ont toutes un point commun : vous aurez besoin de tactiques pour manoeuvrer lors de vos négociations. **Et c'est exactement ce que nous vous proposons avec les 95 tactiques de ce livre.**

Les tactiques sont entre autres utiles en négociation pour :

- créer un climat collaboratif ;
- créer de la valeur ;
- capturer de la valeur ;
- prendre le contrôle ;
- démontrer votre rapport de force ;
- conclure, régler, gagner du temps ;
- déstabiliser ;
- altérer la perception ;
- persuader, convaincre ou influencer ;
- accélérer le déroulement.

Applicables à toutes les réalités, les usages sont nombreux. Allez, préparez-vous à l'aide de ces tactiques, nous en avons 95 pour vous !

Stéphan Lavigne, après avoir agi en grande entreprise, a fondé le Groupe Lavigne, cabinet conseil en développement du talent. Il possède plus de 22 années d'expérience en tant que négociateur, formateur, consultant et coach auprès de multiples entreprises d'envergure. Il enseigne également la négociation à l'ÉTS (École de technologie supérieure).

Lucie Turcotte, après avoir été directrice des ventes, travaille depuis plus de 10 ans en tant que formatrice, consultante et coach en entreprise dans les domaines de la gestion, du leadership, de la vente, du développement des affaires, de l'expérience-client, du service à la clientèle et de la commercialisation.

BÉLIVEAU
é d i t e u r

www.beliveauediteur.com



Réf. 65830

Précommande n°: L99122

13/11/2018

25 €

Livre Broché • 304 pages • 15 x 22,5 cm

Collection : « Développement des affaires »

Santé - Bien-être

Croissance financière - 43

Techniques de négociation
Coaching
Vente

**Un guide pratique complet qui donne les clés et les tactiques
pour une négociation réussie.**

Du même auteur :



Réf. 63428



DG DIFFUSION – La distribution alternative – Z.I. de Bogues – 31750 Escalquens
Tél. : +33 (0)5 61 000 999 – Fax : +33 (0)5 61 00 23 12