

La Negociation Commerciale En Pratique Prix Dcf P

This is likewise one of the factors by obtaining the soft documents of this **La Negociation Commerciale En Pratique Prix Dcf P** by online. You might not require more times to spend to go to the ebook commencement as without difficulty as search for them. In some cases, you likewise accomplish not discover the pronouncement La Negociation Commerciale En Pratique Prix Dcf P that you are looking for. It will very squander the time.

However below, behind you visit this web page, it will be therefore certainly easy to get as capably as download guide La Negociation Commerciale En Pratique Prix Dcf P

It will not take many era as we run by before. You can attain it even if be in something else at house and even in your workplace. therefore easy! So, are you question? Just exercise just what we find the money for under as without difficulty as evaluation **La Negociation Commerciale En Pratique Prix Dcf P** what you considering to read!

La Negociation Commerciale En Pratique Prix Dcf P

2023-08-28

HART KATELYN

Savoir négocier pour mieux vendre marabout pratique

"Les clés de la négociation efficace" - ** BEST SELLER AMAZON KINDLE catégorie Marketing et publicité ** => Édition papier enrichie!Les points essentiels avec des exemples concrets pour réussir une négociation commerciale.Ou comment aborder vos négociations commerciales avec les bonnes tactiques.Vous allez être surpris de constater à quel point des réflexes simples mais utilisés au bon moment, vont vous permettre de gagner en temps et en confiance, et surtout de garder la maîtrise de votre négociation.Avez-vous déjà vécu cette situation où face à un prospect/client, vous vous êtes senti en panique, les mains moites, la gorge sèche. Votre interlocuteur prenant petit à petit le contrôle de la discussion et vous, vous ne savez plus comment rebondir, comment vous sortir de ce guet-apens dans lequel vous savez que vous êtes tombé et dont vous ne pouvez plus vous extraire, si ce n'est en faisant des concessions au-delà de vos possibilités ?Vous faites pourtant de votre mieux, vous avez une offre en laquelle vous croyez et pourtant, ça ne fonctionne pas. Votre interlocuteur finit par prendre le dessus et vous avez l'impression de perdre aussi en crédibilité. Et au final, l'accord qui est conclu n'est pas à votre avantage, ce qui vous contrarie encore plus.L'idée est que vous puissiez vous améliorer, pas à pas, mais de façon durable afin de rester chaque jour motivé et vous sentir progresser.Il est réellement possible, qu'à partir de positions de départ à priori divergentes, vous puissiez aboutir à la fois à un résultat « gagnant-gagnant » et développer de meilleures relations avec les autres parties de la négociationJe veux vraiment vous faire bénéficier de mon retour d'expérience, y compris vous confier les négociations, où, je l'avoue, je n'ai pas été très performant mais dont j'ai tiré des conclusions qui m'ont permis d'avancer ensuite beaucoup plus vite que certains de mes co-équipiers.Je vous explique chaque étape, pas à pas, toujours illustrée par des mises en situation pour vous aider à rentrer rapidement en action.J'ai souhaité rassembler les notions les plus utiles et les exemples concrets récoltés tout au long de mon expérience en négociation commerciale Les 8 clés pour mener une négociation efficace et obtenir ce que vous désirez# Clé n°1 # : Faites sauter vos blocages et lever les barrières psychologiques: Osez négocier!# Clé n°2 # : Définissez le cadre de la négociation : sachez où vous allez !# Clé n°3 # : Définir le plan B: BATNA ou MESORE# Clé n°4 # : Soyez ambitieux: Affichez une exigence élevée!# Clé n°5 # : Défendez toujours vos positions face à une demande de concession!# Clé n°6 # : Une concession = Une contrepartie# Clé n°7 # : Reculez à pas de fourmis lorsque vous devez concéder! # Clé n°8 # : Osez engager votre interlocuteur vers la conclusion. Les 4 pièges de la négociation # Piège n°1 # : Ne pas avoir défini de limites# Piège n°2 # : Confondre la position affichée avec la demande réelle# Piège n°3 # : Laisser l'affect prendre le dessus# Piège n°4 # : Vouloir négocier ce qui ne peut pas l'êtreQuel type de négociateur êtes-vous ?Comment déceler le profil du négociateur adverse?Quelle stratégie de négociation vous devez utiliser?Comment décoder le Non Verbal en Négociation ?ConclusionBibliographie*** EN EXCLUSIVITÉ POUR LES LECTEURS DE CE LIVRE ***Accès à une formation vidéo BONUS de 67 minutes qui vient enrichir chaque tactique de négociation présentée avec des exemples concrets issus du terrain + un PLAN D'ACTION prêt à l'emploi afin de préparer toutes vos prochaines négociations commerciales professionnellement et efficacement!Avec ce pack spécial négociation, vous allez devenir un négociateur HORS PAIR au quotidien, que ce soit en privé ou dans vos affaires !

Guide Pratique de la Negociation Internationale Dunod

Négocier ne s'improvise pas ! La négociation commerciale requiert une minutieuse préparation et la faculté de s'adapter à toutes les situations de vente. La réussite d'une négociation commerciale

nécessite la maîtrise des techniques de vente et des tactiques efficaces de persuasion qui sont traitées dans cet ouvrage. Ce dernier détaille notamment les questions indispensables à (se) poser avant et après tout acte de négociation commerciale ainsi que les bonnes attitudes et réparties à avoir. La compréhension est facilitée par de très nombreux exemples concrets basés sur des situations réelles. Des fiches de synthèse regroupent les principales phases d'une négociation. Des exercices et des études de cas, adaptés aux besoins des étudiants, des enseignants et des professionnels, permettent de vérifier l'acquisition des connaissances, de s'entraîner aux situations de vente et de préparer ses visites pour négocier avec succès. Deux chapitres inédits axés sur les domaines du luxe et de la vente à l'international viennent enrichir cette nouvelle édition.

Le guide des négociations commerciales De Boeck Supérieur

Après le succès de leur Traité pratique de négociation, paru chez le même éditeur en 2019, les auteurs Hervé Cassan, Professeur de droit, et Marie-Pierre de Bailliencourt, dirigeante d'entreprises, ont voulu aller plus loin en soumettant leur méthode d'action – appelée désormais « méthode par items » – à de grands praticiens de la négociation. Les contributeurs présents dans cet ouvrage sont tous des négociateurs professionnels aguerris, respectés, parfois redoutés, reconnus dans leur milieu et bien au-delà. Ils sont diplomates, avocats, dirigeants d'entreprise, médiateurs, syndicalistes, spécialistes de la gestion de crise, directeurs commerciaux, hauts-fonctionnaires nationaux et internationaux... En toute liberté, ils nous font bénéficier de leur vaste expérience pratique et partagent, au plus près, leurs pensées, leurs réflexions, voire leurs émotions, à l'occasion des négociations dont ils rendent compte ici. Ce faisant, ils viennent enrichir la méthode en prenant possession, à leur guise, des items dont tous soulignent l'importance. Il s'agit donc ici, bien plus que d'une illustration, d'un véritable ouvrage de témoignages, livre-compagnon du Traité pratique de négociation.

La vente Éditions Larcier

Ce livre a obtenu le prix DCF 2009 Ile-de-France dans la catégorie "Outils et méthodes pour les commerciaux" Disposer d'une méthodologie pour négocier efficacement Ce livre, devenu un classique, démystifie nombre d'idées reçues sur la vente pour ne retenir que ce qui a réellement fait ses preuves sur le terrain. Pour mener une bonne négociation commerciale, l'essentiel est de s'adapter aux autres et aux situations, de maîtriser son approche et d'avoir une irrépressible volonté de persuader. On peut alors mettre en oeuvre avec bonheur des stratégies et des tactiques efficaces, mais aussi appliquer des méthodes et des techniques performantes et éprouvées. Ancien directeur commercial, Patrick David assure des missions de conseil, de formation et d'accompagnement, tant auprès de professionnels en activité que d'étudiants en Écoles de commerce. Des moyens, des conseils, des exemples pour : Elaborer stratégies et tactiques Disposer d'une architecture de négociation Multiplier les comportements efficaces Repérer et décoder les attitudes des clients pour mieux les convaincre Satisfaire durablement ses clients, tout en défendant ses marges

La vente et ses techniques pratiques Editions Eyrolles

Le lecteur y trouvera également des outils qui lui permettront de gérer efficacement les opérations de commerce international compte tenu des évolutions récentes introduites par les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Exporter adopte une structure originale : 29 modules abondamment documentés regroupés en 8 parties : Elaborer la stratégie de développement international Choisir les modes d'entrée sur les marchés étrangers Construire la politique marketing Définir et déployer la politique commerciale Optimiser la logistique Gérer la dimension financière des opérations internationales Intégrer la dimension juridique Évoluer à l'international 108 fiches techniques, regroupées en fin d'ouvrage, développent d'une manière synthétique une technique ou un aspect particulier. Exporter propose également de nombreux

exemples de cas d'entreprises, des conseils, des éléments spécifiques aux relations intracommunautaires et des références bibliographiques. Exporter s'adresse aux étudiants en commerce international et aux responsables des entreprises exportatrices ou importatrices.

Traité pratique de négociation Vuibert

Négocier ne s'improvise pas. La négociation commerciale requiert une minutieuse préparation, ainsi que la faculté de s'adapter à toutes les situations de vente. La réussite d'une négociation commerciale nécessite la maîtrise des techniques de vente et des tactiques efficaces de persuasion qui sont abordées dans cet ouvrage. Il détaille ainsi les tactiques de négociation et permet de poser les questions indispensables avant et après tout acte de négociation commerciale. La compréhension est facilitée par de très nombreux exemples concrets basés sur des situations réelles. Des fiches de synthèse regroupent les principales phases de la négociation. Des exercices et des études de cas, adaptés aux besoins des étudiants, des enseignants et des professionnels permettent de vérifier l'acquisition des connaissances en négociation, de s'entraîner aux situations de vente et de préparer les visites pour négocier avec succès. Cet ouvrage s'adresse aux étudiants en universités et IAE, en écoles de management, en BTS et IUT, ainsi qu'aux professionnels du secteur de la vente et aux stagiaires de formation continue.

La vente B to B Lulu.com

Ce Traité pratique comble une lacune en proposant une méthode originale pour conduire une négociation en maximisant les chances de succès : la méthode par items. Cette méthode a été conçue par deux négociateurs expérimentés et reconnus internationalement. Hervé Cassan et Marie-Pierre de Bailliencourt ont, pendant de longues années, négocié aux côtés du secrétaire général des Nations Unies, à New York et à travers le monde. Professeur de droit, Hervé Cassan est un des spécialistes mondiaux de la négociation et des modes alternatifs de règlement des différends. Dirigeante d'entreprises, Marie-Pierre de Bailliencourt a, pour sa part, négocié de très grands contrats industriels à travers la planète et a récemment remporté le contrat emblématique de vente de douze sous-marins français à l'Australie. Tous deux ont décidé de proposer à un public plus vaste leur méthode unique de négociation, déjà adoptée par des organisations internationales, des gouvernements, de grands groupes industriels, des établissements financiers et de nombreux praticiens. Elle est d'ores et déjà enseignée au sein de programmes universitaires et de formations spécialisées, en France, en Europe, en Asie et sur le continent nord-américain. Par sa rigueur et son exhaustivité, cette méthode place le lecteur au coeur de la négociation en le transformant, page après page, en négociateur professionnel. Cet ouvrage clair et accessible propose une plongée inédite et fascinante dans le raisonnement du négociateur le plus aguerrri, en permettant à chacun de s'identifier à lui et de s'approprier son savoir-faire. Il bouleverse ainsi l'apprentissage de la négociation. Ce Traité pratique s'adresse donc à toutes celles et à tous ceux qui veulent se doter de nouveaux outils pour négocier plus efficacement : diplomates, universitaires, entrepreneurs, hauts fonctionnaires, avocats, médiateurs, juristes d'affaires, commerciaux, syndicalistes, militants associatifs, DRH, décideurs, particuliers...

La Négociation : regards sur sa diversité Editions Eyrolles

Quoi de plus complexe mais aussi de plus "quotidien" que la négociation ! "Peut-on parler de LA négociation en général ou faut-il parler DES négociations au pluriel" ? Voilà la question centrale des débats de la Première Biennale Internationale de la Négociation sur le thème "La négociation décloisonnée" organisée par NEGOCIA, Centre international de formation à la vente et à la négociation commerciale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, en coopération avec le LEARN (Laboratoire d'Etudes Appliquées et de Recherche sur la Négociation de l'ESC Lille) et le GFN (Groupe Français de la Négociation). Cet ouvrage collectif qui s'adresse à un large public - universitaires, chercheurs, diplomates, praticiens d'entreprises... - s'inscrit dans le prolongement

de cette manifestation. Il rassemble les communications les plus représentatives et les plus novatrices présentées pendant le colloque, réparties en quatre thèmes servant de fil conducteur à la réflexion : systèmes de la négociation ; résolution de conflits ; concepts et pratiques ; points de vue et controverses. Son ambition, comme celle des débats dont il se fait l'écho, est de croiser et de confronter les points de vue interdisciplinaires (psychologie, ethnologie, linguistique, sémiologie, histoire...) et de contribuer ainsi à décloisonner la recherche sur la négociation et à lui donner un nouvel élan. Cette ouverture s'est poursuivie lors de la deuxième Biennale organisée sur le thème "Négociation et transformations du monde" (NEGOCIA, 17 & 18 novembre 2005) ; car le domaine de la négociation se révèle être un champ fécond pour la recherche par ses multiples applications, par les compétences qu'elle requiert, cette pratique, cette science, cet art, rassemble et divise tout à la fois selon l'importance des enjeux, la variété des interactions ou la culture des acteurs en présence.

Négociations commerciales dans les relations B to B Management et société

Disposer d'une méthodologie pour négocier efficacement Des moyens, des conseils, des exemples pour : Élaborer des stratégies et tactiques Disposer d'une architecture de négociation Multiplier les comportements efficaces Repérer et décoder les attitudes des clients pour mieux les convaincre Satisfaire durablement ses clients, tout en défendant ses marges Ce livre, devenu un classique, démystifie nombre d'idées reçues sur la vente pour ne retenir que ce qui a réellement fait ses preuves sur le terrain. Pour mener une bonne négociation commerciale, l'essentiel est de s'adapter aux autres et aux situations, de maîtriser son approche et d'avoir une irrésistible volonté de persuader. On peut alors mettre en oeuvre avec bonheur des stratégies et des tactiques efficaces, mais aussi appliquer des méthodes et des techniques performantes et éprouvées. Ce livre a obtenu le prix DCF 2009 Ile-de-France dans la catégorie "Outils et méthodes pour les commerciaux".

La négociation commerciale en pratique Editions Publibook

À jour des deux textes majeurs de l'année 2008 (loi Chatel et loi de modernisation de l'économie), cet ouvrage constitue un véritable vade-mecum, qui guide le lecteur dans le dédale des négociations commerciales entre producteurs et distributeurs. Les négociations commerciales, qui s'ouvrent à la fin de l'année et se clôturent en mars de l'année suivante, doivent intégrer cette nouvelle réglementation qui vient s'ajouter à un ensemble législatif déjà fort complexe. Aussi, ce guide a pour objet de mieux comprendre l'enjeu de ces négociations dans ce nouveau contexte réglementaire. Il expose de manière claire et efficace les règles juridiques qui s'imposent aux parties à chaque étape du processus de négociation et leurs incidences sur les mécanismes de formation du prix de revente au consommateur, plus particulièrement dans le secteur de la grande distribution. Il donne des outils permettant aux professionnels une plus grande maîtrise de la négociation tarifaire et la mise en œuvre d'une stratégie commerciale performante, tout en intégrant les contraintes juridiques.

Négociation commerciale Createspace Independent Publishing Platform

"Entrepreneurs, chefs de projet, marketeurs, cadres en contact avec le client, vous participez à la vente de vos produits ou services. Il vous arrive de porter la responsabilité de l'acte commercial pour construire et défendre l'offre, ou susciter la fidélisation. Bien vendre et bien négocier reposent avant tout sur une excellente préparation et sur l'adoption de méthodes rigoureuses. Ce guide opérationnel présente les fondamentaux de la vente et de la négociation à destination des 'non-commerciaux'. Il vous aidera à être efficace dans chacun de ces actes : cibler et contacter vos prospects ; bâtir votre tactique commerciale et préparer vos entretiens ; conduire vos entretiens de vente avec méthode ; défendre votre offre pour sauvegarder vos marges ; fidéliser vos clients. Dans chaque chapitre, des conseils pratiques, des encarts, des quiz et exercices vous préparent à la pratique de la vente et de la négociation." [Source : 4e de couv.]

La négociation commerciale Editions Eyrolles

La collection Pro en... propose des ouvrages pratiques permettant de consolider ses compétences professionnelles grâce à un tour complet des outils propres au métier, et à des plans d'action qui mettent le lecteur en situation de mobiliser concrètement, dans son quotidien professionnel ce qu'il a appris du métier. Que l'on soit acheteur ou vendeur, négocier c'est avant tout se donner des marges de manoeuvre et être en mesure de faire évoluer sa proposition pour la rendre acceptable par l'autre, en interne comme en externe. Dans ce titre, les auteurs illustrent de façon concrète comment rendre deux entreprises compatibles dans le cadre d'un accord commercial. - 55 modules 'Outil' présentent, agrémentés de schémas ou matrices, tous les outils essentiels, spécifiques du métier : une définition ou description de l'outil + les bénéfices de son utilisation +

un exemple d'application + les pièges à éviter. - 11 Plans d'action présentent : l'intérêt du plan d'action + les actions prioritaires à mener + des encadrés informatifs + des éclairages d'expert + des apports novateurs pour mettre à jour ses compétences 'métier' + un cas d'entreprise pour illustrer le plan d'action + les critères de réussite du plan d'action.

LETRES DE VENTES HYPNOTIQUES Éditions Larcier

Mal aimée du grand public, la vente est pourtant une activité omniprésente que chacun pratique dans sa vie quotidienne avec plus ou moins de succès. La vente couvre toute une série d'activités commerciales allant de l'échange ponctuel d'un bien ou d'un service entre un acheteur et un vendeur, jusqu'aux négociations de contrats et de partenariats à long terme menées aux plus hauts échelons des entreprises impliquées. Cet ouvrage s'efforce de montrer ce qu'il y a de commun à toutes les situations de vente, et d'en faire ressortir les grandes différences liées aux diverses situations auxquelles les entreprises et les commerciaux sont souvent confrontées. Bannissant les " recettes " et les stéréotypes trop souvent véhiculés par les ouvrages sur la vente, celui-ci s'attache au contraire à fournir aux lecteurs un cadre conceptuel qui devrait leur permettre d'aborder de façon critique n'importe quelle situation de vente. L'ouvrage est destiné principalement aux lecteurs qui veulent soit s'initier aux métiers de la vente, soit, d'une façon plus générale, devenir plus efficace dans leurs relations avec autrui, puisque " vendre " est bien à la base de toute activité humaine...

COMMENT REDRESSER VOS VENTES ? Dalloz-Sirey

La démarche commerciale, notamment dans un cadre B to B, est une activité stratégique de l'entreprise. Elle a un impact direct sur le développement du chiffre d'affaires, de la base clients, et sur son profit. Cette activité évolue en permanence avec l'arrivée des nouvelles technologies, des réseaux sociaux... Ce livre se démarque par sa forme et fera de vous et de vos équipes de très bons vendeurs, quelle que soit la complexité de l'environnement de votre entreprise ! De précieux outils vous donneront la formation nécessaire pour monter en puissance dans votre démarche commerciale, notamment : - des outils de diagnostic ; - des questionnaires et des conseils adaptés aux cas et aux personnalités ; - des modèles de courrier ou de mail prêts à l'emploi ; - des sources d'auto-amélioration ; - des pistes pour vous entraîner ; - des études de cas et des check-lists ; - des astuces de vente en ligne, des idées d'utilisation des réseaux sociaux ; - les bonnes pratiques pour éviter les chausse-trappes de la négociation commerciale. En résumé, un livre contemporain et complet qui vous permettra au gré de vos besoins et en fonction des situations de trouver les outils pertinents pour faire de vous le meilleur vendeur !

Les techniques commerciales et la négociation par les cas Springer Science & Business Media

Aujourd'hui, tout se négocie. Grâce aux techniques et aux principes proposés dans ce guide, vous pourrez mener à votre avantage la plupart des négociations de la vie quotidienne. Vous voulez négocier un prêt bancaire ou une augmentation, faire baisser le prix d'une voiture ou le montant d'un loyer. Vous êtes cadre commercial, représentant syndical ou président d'une association... Vous trouverez dans ce guide plus de 40 tactiques facilement utilisables, de véritables stratégies de négociation commerciale ou non commerciale, des tests pour évaluer votre profil de négociateur... Préparez-vous à obtenir ce que vous voulez !

Les techniques commerciales et la négociation par les cas Foucher

La loi du 2 août 2005, dite loi Dutreil, et sa circulaire d'application du 8 décembre 2005, modifient considérablement les règles en matière de négociation commerciale entre les industriels et les distributeurs. Assortie de sanctions pénales, cette loi cherche à favoriser un meilleur équilibre entre les opérateurs et à mettre fin à des pratiques abusives, dont les marges arrières. Afin de mieux résister aux demandes des acheteurs et limiter le risque de pratiques discriminatoires, le fournisseur peut-il utiliser des conditions générales de vente précises et des conditions particulières de vente pour différencier son offre en fonction de ses clients ? Peut-il préserver le caractère confidentiel de ces dernières et ne pas communiquer ses conditions générales différenciées à des acheteurs non concernés ? Pour le distributeur, les conditions générales d'achat peuvent-elles compléter les conditions générales de vente, à condition de ne pas entraîner de discrimination ? De quelle marge de manoeuvre dispose-t-il en matière de détermination du seuil de revente à perte ? Peut-il négocier indirectement l'offre tarifaire du fournisseur et abaisser le prix d'achat des produits à travers les contrats de prestations de services ou de coopération ? Les auteurs explorent les nouvelles limites légales de ce dispositif et les utilisations optimales des outils de négociation par les entreprises. Voici un outil de formation enrichi d'exemples d'actes pour les négociateurs, commerciaux et juristes. Il les aidera à mieux défendre leur position d'acheteur ou de vendeur.

Les Cles De La Negociation Efficace Lulu.com

Disposer d'une méthodologie pour négocier efficacement Ce livre démystifie nombre d'idées reçues sur la vente pour ne retenir que ce qui a réellement fait ses preuves sur le terrain. Pour mener une bonne négociation commerciale, l'essentiel est de s'adapter aux autres et aux situations, de maîtriser son approche et d'avoir une irrésistible volonté de persuader. On peut alors mettre en oeuvre avec bonheur des stratégies et des tactiques efficaces, mais aussi appliquer des méthodes et des techniques performantes et éprouvées. Dans cette 5e édition, l'auteur complète ses apports sur le repérage et la gestion des tactiques manipulatoires et sur la défense des marges pour fournir au lecteur une méthodologie globale. Des moyens, des conseils, des exemples pour : Élaborer stratégies et tactiques Disposer d'une architecture de négociation Multiplier les comportements efficaces Repérer et décoder les attitudes des clients pour mieux les convaincre Satisfaire durablement ses clients, tout en défendant ses marges

Droit de la négociation commerciale Editions Eyrolles

Réveillez le négociateur qui est en vous ! Un guide pratique reprenant les basiques de la négociation adaptés aux spécificités des situations professionnelles. Une lecture pluridisciplinaire de chaque situation - technique, stratégique, économique et humaine - qui pose le préalable du respect de tous les acteurs de la négociation. Des outils pour anticiper et décrypter le comportement des entreprises et pour trouver les meilleures solutions. Une actualité liée à la réforme dite de "sécurisation" de l'emploi. Le succès rencontré par la rupture conventionnelle et les débats sur la flexisécurité rendent légitimes les aspirations des salariés à enrichir leurs parcours professionnels dans des conditions sereines. L'accroissement des contentieux prudhommaux est aussi l'expression d'un besoin de dialogue et de négociation ainsi que d'une plus grande maturité dans les rapports entre collaborateurs et employeurs. La réponse contentieuse ne peut plus être la seule réponse, dès lors qu'un besoin de négocier se fait sentir. Ce livre donnera aux lecteurs tous les outils techniques pour anticiper et décrypter le comportement des entreprises et pour trouver les meilleures solutions par le dialogue et la négociation afin de rebondir professionnellement le plus sereinement possible. Des compléments et rappels sur www.negoandco.eu/lelivre2013

Agreement Technologies Editions Eyrolles

Négocier une embauche, un repositionnement ou un départ, ne s'improvise pas ! Une préparation minutieuse et stratégique permet d'obtenir ce que l'on souhaite et d'éviter les erreurs. La réalité économique internationale pousse les entreprises à de nombreux changements touchant le personnel. Licenciements, embauches, repositionnements, etc., font aujourd'hui partie du quotidien des cadres. Avec ce guide, le lecteur va découvrir une méthode simple et efficace pour négocier au mieux face à un employeur. Doté de nombreux cas vécus, cet ouvrage pragmatique livre des conseils concrets et indique la marche à suivre, étape par étape. Une méthode efficace : comment appliquer les techniques de la négociation commerciale au marché de l'emploi. Les dix clés de la réussite sont présentées en détail avant de les illustrer par des cas authentiques. Des tests d'auto-évaluation pour vérifier la compréhension des points abordés ou pour aider le lecteur en phase de négociation.

Négociation de départ Éditions Larcier

Etre ou devenir un commercial de haut niveau de nos jours repose sur la prise de conscience et la maîtrise de trois savoirs. Le Savoir, c'est-à-dire toutes les connaissances de base qu'il doit maîtriser pour mieux appréhender son métier: son offre globale et la valeur ajoutée qui en découle, le marché et ses composantes telles que les cibles, les prospects, les clients, la concurrence et enfin ses outils de travail réunis essentiellement en trois groupes (l'informatique de base, les réseaux de communication tels qu'Internet et les outils traditionnels). Le Savoir-Faire, c'est-à-dire la maîtrise des principales composantes de la négociation, l'élaboration et la réussite d'une stratégie de négociation et la conduite d'un entretien de négociation. Le Savoir-Etre, et plus exactement les sept qualités majeures que doit posséder et travailler quotidiennement un commercial de haut niveau. Articulé autour de six chapitres, ce livre abordera les aspects essentiels de la négociation commerciale. Vous y découvrirez progressivement l'art de mener et de réussir une négociation à la fois par des apports méthodologiques mais aussi par des exemples concrets et vécus dans divers secteurs d'activité. Cette approche serait incomplète sans la mise en valeur du capital protagoniste du commercial : l'information. Matière première de base de la stratégie de négociation, l'information est considérée comme étant un facteur primordial dans la réussite commerciale. Véritable guide pratique d'aide à la vente, ce livre apporte également les réponses aux secrets de la négociation, tout en amenant votre acheteur à négocier " gagnant-

gagnant ".