

# Valeurs ajoutées négociation

- Les 5 règles d'or d'une négociation
  - Oser commencer par une exigence élevée.
  - Une concession? Je réponds d'abord par un argument.
  - Accorder une concession que moyennant une contrepartie.
  - Si je recule, c'est à petit pas.
  - Je pilote la conclusion.

# Valeurs ajoutées négociation

- Analysez la situation, le contexte
- Définissez vos objectifs
- Ecoutez pour découvrir les objectifs réels de l'autre
- Posez les questions de compréhension
- Résumez positivement et orientez