

Votre profil de negociateur PDF

Richard Burrelly



Ceci est juste un extrait du livre de Votre profil de negociateur. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Richard Burrelly
ISBN-10: 9782212548914
Langue: Français
Taille du fichier: 1164 KB

LA DESCRIPTION

Lors d'une négociation, savez-vous vraiment vous adapter à votre interlocuteur ? Arrivez-vous à anticiper ses réactions ? Pouvez-vous identifier ses failles ? Grâce à votre profil et au Prisme des négociateurs, cet ouvrage vous permettra de connaître votre style personnel de négociateur et de situer celui de votre interlocuteur. Augmentez votre pouvoir de persuasion et devenez, vous aussi, un négociateur hors pair !

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Après un questionnaire détaillé définissant votre profil de négociateur, Richard Bourrely vous donne les outils pour négocier avec les autres types de...

Existe t-il un profil pour réussir dans l'activité de négociateur immobilier ? Dans cette article retrouvez les éléments essentiels pour réussir

Des 4 styles de négociateur, le Machiavel, le Joueur, l'Enfant de Chœur, le Réaliste, votre style personnel découle de vos 2 tendances principales, la dominante ...

VOTRE PROFIL DE NÉGOCIATEUR

[Lire la suite...](#)