



# SOMMAIRE

|  |           |
|--|-----------|
| <b>INTRODUCTION</b>                                    | <b>5</b>  |
| CHAPITRE 1   PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION             | 9         |
| CHAPITRE 2   PERSONNALISATION DE LA PRÉSENTATION       | 19        |
| CHAPITRE 3   POSTURE D'EXPERT-CONSEIL                  | 29        |
| CHAPITRE 4   GESTION DES OBJECTIONS ET DES RÉSISTANCES | 39        |
| CHAPITRE 5   INTÉGRATION DES ENJEUX ÉCOLOGIQUES        | 49        |
| CHAPITRE 6   CONCLUSION ET SUIVI POST-NÉGOCIATION      | 59        |
| CHAPITRE 7   PSYCHOLOGIE DE LA NÉGOCIATION             | 67        |
| CHAPITRE 8   TECHNIQUES DE PERSUASION                  | 77        |
| CHAPITRE 9   MISE EN OEUVRE DES ACCORDS NÉGOCIÉS       | 87        |
| <b>CONCLUSION</b>                                      | <b>95</b> |