



# SOMMAIRE

Pourquoi ce guide ? .....	11
Neymar et moi .....	11
<i>Pourquoi négocier ?</i> .....	13
<i>La feuille de route</i> .....	15
<b>Chapitre 1 - De la préparation à l'arrivée : les phases de la négociation</b> .....	21
<i>Brexit : les raisons d'un échec</i> .....	22
<i>Acquérir la maison de rêve</i> .....	25
9 étapes à retenir .....	27
<b>Chapitre 2 - Comment se préparer ?</b> .....	31
Chercher l'info .....	31
<i>Baliser son itinéraire : de Marrakech à Essaouira</i> .....	33
Définir ses objectifs et prévoir des alternatives .....	35
« À prendre ou à laisser » .....	36
<i>Le Plan B de Rockefeller</i> .....	37
Mettre en œuvre des stratégies .....	41
<i>Dans la peau d'un agent immobilier</i> .....	42
<i>Onassis/Kennedy : cinq ans d'attente</i> .....	45
À qui ai-je affaire ? Un test de personnalité .....	47
<i>Les motivations cachées d'un expatrié en Argentine</i> .....	50
Négocier face à un robot .....	51
<i>Le dilemme d'un patron de BTP</i> .....	53

<i>Acheter un chef-d'œuvre aux enchères.....</i>	56
Trouver la faille.....	57
Affronter un négociateur issu d'une autre culture .....	59
<i>5 critères pour évaluer un modèle culturel .....</i>	60
Se préparer juridiquement.....	71
Aide-mémoire pour la préparation d'une négociation.....	73
<b>Chapitre 3 - Réussir son entrée .....</b>	77
Créer un bon climat.....	78
Une formule éprouvée .....	82
Aménager la zone de négociation.....	87
Entrer dans le vif du sujet.....	88
<b>Chapitre 4 - Dévoiler votre plan d'action .....</b>	89
Préciser l'objectif, l'ordre du jour et les délais .....	90
<i>Séance de shopping .....</i>	92
<i>À la reconquête d'un client mécontent.....</i>	94
<i>Un Britannique au royaume saoudien .....</i>	96
<b>Chapitre 5 - Explorer et savoir s'adapter .....</b>	103
Creuser pour voir au-delà des apparences.....	104
<i>Donner ou ne pas donner l'info : un choix capital .....</i>	106
Le temps selon différentes cultures .....	108
<i>Course après le temps entre Douala et Yaoundé .....</i>	108
Monochronique versus polychronique .....	111
<i>Rendez-vous à Bruxelles.....</i>	113
<i>Malentendus américano-nigériens.....</i>	116
<b>Chapitre 6 - Proposer : l'offre d'ouverture .....</b>	119
<i>Une offre calibrée pour recruter le candidat (presque) parfait ? .....</i>	120
Avantage à celui qui fait la première offre .....	122
<b>Chapitre 7 - Enchérir et marchander efficacement.....</b>	127
<i>L'Irlandais : le pari impossible de Martin Scorsese .....</i>	128



Stratégies latérales vs verticales .....	130
L'option gagnant-perdant.....	132
<i>Hameçon pour les grévistes des transports publics</i> .....	135
Tactiques de marchandage .....	140
<i>Le leurre</i> .....	140
<i>Le silence</i> .....	141
<i>Doutes de dernière minute</i> .....	141
« Tu ne peux pas être sérieux ! » .....	142
<i>Digression</i> .....	142
<i>Retour sur un accord</i> .....	143
<b>Chapitre 8 - Atteindre la destination : l'accord</b> .....	145
Savoir quand conclure .....	146
<i>La journaliste freelance</i> .....	148
<i>Temps vs Résultat</i> .....	149
<b>Chapitre 9 - Prévoir le meilleur et le pire</b> .....	151
Un contrat de contingences pour sauver le deal .....	152
<i>SOS pour le projet de pipeline</i> .....	154
<i>Le cas Adidas</i> .....	156
<b>Chapitre 10 - Éthique : déjouer les chausse-trappes</b> .....	157
<i>Gonflement de budget</i> .....	157
<i>La tentation était trop forte</i> .....	158
<i>Bluff</i> .....	160
<i>L'intimidation</i> .....	161
<b>Chapitre 11 - Décoder le langage corporel</b> .....	165
<b>Chapitre 12 - Service après-négociation</b> .....	169
<i>Sharon Stone : vision à long terme</i> .....	171
Conclusion .....	173
Références .....	177
À propos de l'auteur .....	179

