



SOMMAIRE

Pourquoi ce guide ?	11
Neymar et moi	11
<i>Pourquoi négocier ?</i>	13
<i>La feuille de route</i>	15
Chapitre 1 - De la préparation à l'arrivée : les phases de la négociation	21
<i>Brexit : les raisons d'un échec</i>	22
<i>Acquérir la maison de rêve</i>	25
9 étapes à retenir	27
Chapitre 2 - Comment se préparer ?	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
Chapitre 3 - Réussir son entrée	77
Créer un bon climat.....	78
Une formule éprouvée	82
Aménager la zone de négociation.....	87
Entrer dans le vif du sujet.....	88
Chapitre 4 - Dévoiler votre plan d'action	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
Chapitre 5 - Explorer et savoir s'adapter	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
Chapitre 6 - Proposer : l'offre d'ouverture	119
<i>Une offre calibrée pour recruter le candidat (presque) parfait ?</i>	120
Avantage à celui qui fait la première offre	122
Chapitre 7 - Enchérir et marchander efficacement	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
Chapitre 8 - Atteindre la destination : l'accord	145
Savoir quand conclure	146
<i>La journaliste freelance</i>	148
<i>Temps vs Résultat</i>	149
Chapitre 9 - Prévoir le meilleur et le pire	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
Chapitre 10 - Éthique : déjouer les chausse-trappes	157
<i>Gonflement de budget</i>	157
<i>La tentation était trop forte</i>	158
<i>Bluff</i>	160
<i>L'intimidation</i>	161
Chapitre 11 - Décoder le langage corporel	165
Chapitre 12 - Service après-négociation	169
<i>Sharon Stone : vision à long terme</i>	171
Conclusion	173
Références	177
À propos de l'auteur	179

