



La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations

Frédéric Bonneton

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations Frédéric Bonneton

 [Telecharger La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront ...pdf](#)

 [Lire en Ligne La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront ...pdf](#)

La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations

Frédéric Bonneton

La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations Frédéric Bonneton

Téléchargez et lisez en ligne **La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations** Frédéric Bonneton

228 pages

Présentation de l'éditeur

« Avant, je pensais savoir négocier » s'est exclamé Thierry, négociateur et formateur professionnel, juste après avoir lu le manuscrit. « Pourvu que mes concurrents ne lisent pas ce livre ! » est la première réaction d'Olivier, Directeur Général d'une grande entreprise de service : Ces réactions et bien d'autres sont le témoignage que la Négociation Emotionnelle va vous emmener sur des territoires souvent inconnus à travers la révélation des secrets qui font la différence : Si vous n'avez pas encore entendu les termes de récit inductif, hypnose couverte, pseudo-logique, commande induite, priming effect, paralangage, formule conversationnelle, réactance et d'autres encore, alors vous allez découvrir un univers inexploré pour démultiplier votre pouvoir d'influence. Ecrit sous forme de Story Learning, tous ceux qui ont acheté ce livre maintenant ont découvert de manière simple des techniques complexes d'influence, appliquées aux seules situations de négociation qui font la différence : les négociations en face à face. Ecrit pour des professionnels expérimentés, les débutants prendront aussi du plaisir à lire cet ouvrage grâce au mode narratif choisi par l'auteur. Biographie de l'auteur

Frédéric Bonneton est consultant, conférencier et auteur. Il est à l'origine de la création de différentes méthodes de vente qu'il déploie auprès d'entreprises françaises et internationales. Inspiré par 25 ans d'expérience, la théorie du point de contact est à l'origine de la Négociation Emotionnelle qui est son second livre. Frédéric est co-fondateur de MCR groupe, cabinet de conseil sur l'excellence commerciale et la motivation des équipes, il est aussi membre du conseil d'orientation du Think Tank Entreprise et Progrès, chargé d'enseignement en Master 2 à la Sorbonne et advisor de la société Touch&Sell qui développe des solutions digitales pour les commerciaux. Pour regarder sa vidéo de présentation de la théorie du point de contact : <https://youtu.be/dXQnGNYiDD8>

Download and Read Online **La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations** Frédéric Bonneton #LKNHBMJ62Q0

Lire La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton pour ebook en ligneLa négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton à lire en ligne.Online La négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton ebook Téléchargement PDFLa négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton DocLa négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton MobipocketLa négociation émotionnelle - Les secrets qui feront basculer vos négociations par Frédéric Bonneton EPub

LKNHBMJ62Q0LKNHBMJ62Q0LKNHBMJ62Q0