

50 CITATIONS POUR MIEUX NEGOCIER



Julien PELABERE, PhD
#negociation



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, vous voulez être
aimé : faites des compromis ?

Vous voulez être respecté :
Ecoutez, Comprenez, Influencez



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Négociier, ne veut pas dire céder.

C'est vouloir trouver un accord
avec quelqu'un qui peut vous dire
non, pas avec qui vous êtes
d'accord



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Bien négocier ce n'est pas
commencer par une demande ou
un argument mais par de l'écoute
et de l'empathie



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, vous voulez avoir raison et avoir le maximum de la situation ?

✓ Ce n'est pas possible



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, vous voulez avoir
du gagnant / gagnant mais que
personne ne perde ?

✓ Ce n'est pas possible



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, ne cherchez pas
à obtenir un oui. Votre
interlocuteur vous plantera à la
dernière minute

Cherchez à obtenir un accord



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

En négociation, plus l'autre est libre de vous dire non, plus il sera libre de vous dire vraiment oui

Pas de négociation sans liberté de dire non



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, plus vous allez
insister, plus l'autre va résister

Passez d'une volonté de
convaincre à une volonté de
comprendre



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

En négociation vous serez bien meilleur si vous avez peur d'avoir un accord que peur d'avoir un non accord



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation l'orgueil n'a pas
d'oreilles

Mettez-le de côté et écoutez



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, comment
influencer le référentiel de votre
interlocuteur si vous ne
comprenez pas ce qui influence le
votre ?

Devenez meilleur, voyez un psy



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

En négociation être gentil ce n'est pas être faible. C'est élever l'autre pour s'autoriser égoïstement à obtenir le meilleur de la situation



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation il vaut mieux pas
d'accord qu'un mauvais accord.



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Quand votre interlocuteur vous dit non, à quoi dit il oui ?

Si vous trouvez la réponse vous vous rapprochez de l'accord



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Négociez avec l'autre comme
vous aimeriez que l'on négocie
avec vous.

Puis négociez avec lui comme il
négocie avec vous



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

La première étape pour bien
négocier, c'est être d'accord sur le
désaccord



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Ne laissez pas ce que vous ne
pouvez pas négocier interférer
avec ce que vous pouvez
négocier



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Donnez de l'importance au « oui »
de votre interlocuteur et vous
serez son prisonnier.

Pas de liberté sans liberté de dire
« non »



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

**Vous n'avez pas besoin d'être bon
pour négocier avec succès, mais
vous avez besoin de négocier
avec succès pour devenir bon**



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

La confiance est littéralement en
négociation le raccourci le plus
direct vers la sous performance

Préférez travailler une vrai
absence de méfiance qu'une
fausse confiance



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Avoir la discipline et la motivation
de réussir... pas le besoin

En négociation le besoin tue



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Si vous changez la façon dont
vous regardez la négociation...

La négociation que vous regardez
change...



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Négociez avant tout avec vos
biais et envies...

Puis seulement vous serez libre et
prêt pour négocier avec l'Autre.



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Le futur a été créé pour être
modifié. En modifiant la
perception du futur de votre
interlocuteur...

vous modifierez son
comportement du présent



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Le cerveau est un organe qui ne
peut pas ne pas fonctionner

Posez lui des questions il trouvera
forcément les réponses...



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

On ne gagne pas en négociation.
Notre interlocuteur n'est pas un
adversaire.

On s'efforce juste d'avoir le
maximum tout en respectant
l'autre



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Soyez assez courageux pour
échouer à faire quelque chose de
nouveau

Pas de zone de génie sans sortir
de sa zone de confort



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

*« Nous sommes la moyenne des
5 personnes qui nous entourent »*

Jim Rohn

Quels est le négociateur qui vous
entoure pour vous éviter le
compromis inutile ?



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

La confiance est un luxe que
seule une personne qui n'a rien à
perdre peut se permettre



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Les gens aiment acheter... ils
n'aiment pas qu'on leur vende

Convaincre ne vous aidera pas à
mieux négocier... influencez



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation la confiance est
liée à la paresse car ajouter foi
donne souvent moins de peine
que de contrôler.



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Confiance & absence de méfiance :
→ Routine et paresse

Absence de confiance & méfiance :
→ Peur et sous performance



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

La confiance en négociation est
liée à la paresse car ajouter foi
donne souvent moins de peine
que de contrôler.



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, plus vous voulez
contrôler ce qui n'est pas
contrôlable plus vous allez devoir
accepter ce qui n'est pas
acceptable



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

3 étapes pour bien négocier :

1. Ecouter
2. Comprendre
3. Influencer



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Si votre interlocuteur vous
demande de lui faire confiance en
négociation, c'est qu'il n'est pas
capable de solutionner votre
enjeu... faites moi confiance



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Pour mieux négocier, commencez
avec de la motivation...

terminez avec de la discipline



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation, le succès que
vous recherchez est dans l'échec
que vous évitez



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

En négociation vos émotions sont
toujours légitimes...

vosre comportement non !



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Arrivé un âge, c'est de votre
responsabilité de désapprendre
les comportements qui vous
empêchent de mieux négocier



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Vous ne savez pas forcément
quand vous former en négociation
vous servira...

Et un jour, face à une situation
que vous ne pouvez pas gâcher,
vous aurez la réponse



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

**Vous n'avez pas toujours le
maximum de la situation...**

Soyez coachable en négociation



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Arrêtez de donner autant
d'importance à ce que vous ne
pouvez pas contrôler en
négociation... cela contrôle votre
comportement en négociation



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

Est-ce que la vie que vous menez
aujourd'hui est le résultat de vos
succès en négociation ou de vos
échecs ?

Il n'est pas trop tard pour obtenir
plus...



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Cherchez à être aimable et non à
être aimé pour obtenir le
maximum de la situation



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation mettez de côté
votre intuition avant qu'elle ne
vous mette de côté

Votre intuition, sans système, n'a
aucune raison logique d'être exact



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD

#negociation

En négociation il n'y a pas plus
cher après un accord que de
payer le prix avec des remords et
des regrets

Evitez les compromis inutiles



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation ne cherchez pas à obtenir un accord.

Cherchez à être exemplaire sur votre séquençage. La conséquence sera potentiellement l'accord



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation plus vous êtes
calme mieux vous pourrez penser

Suivez un système... pas vos
émotions



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

Négociateur fait peur car votre
demande peut être rejetée

Pas parce que VOUS pouvez être
rejeté



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE



Julien PELABERE, PhD
#negociation

En négociation vous n'aurez pas
d'opportunités si vous n'êtes pas
une opportunité pour l'autre



INSTITUT
DE NEGOCIATION
ET DE RECHERCHE APPLIQUEE

Marre des compromis inutiles ?
Envie de négocier avec succès ?

Et si vous changiez de futur grâce
à la négociation ?

www.institut-nera.com

Quelles sont les 2 personnes qui pourraient profiter de ce contenu ?

Une dernière étape avant de terminer, pourriez vous svp :



1. Commenter



2. Liker



3. Partager

