

MES 12 PHRASES MAGIQUES DE NÉGOCIATEUR

POUR MIEUX GÉRER VOS NÉGOCIATIONS

1

« Vous avez raison »

[permet de valider sa position, et de pouvoir ouvrir la discussion]

2

« Je vous comprends »

3

« Je comprends tout à fait ce que vous ressentez et pourquoi vous voyez les choses comme cela » *[écoute, respect]*

4

« Je suis désolé, mais comment faire pour accepter ... »

5

« À votre place, je ressentirai également ceci... »

6

« Une autre façon de voir les choses serait ... »

7

« Avez-vous d'autres propositions à faire ? »

8

« On se voit pour se donner une chance de conclure ensemble »

9

« Comment voyez-vous les choses ? »

10

« Qu'est-ce qui vous empêcherait d'accepter cet accord ? »

11

« Que faudrait-il pour rendre possible cet objectif ? »

12

« Souhaitez-vous trouver une solution ? Poursuivons-nous cet entretien ou en restons-nous là ? »