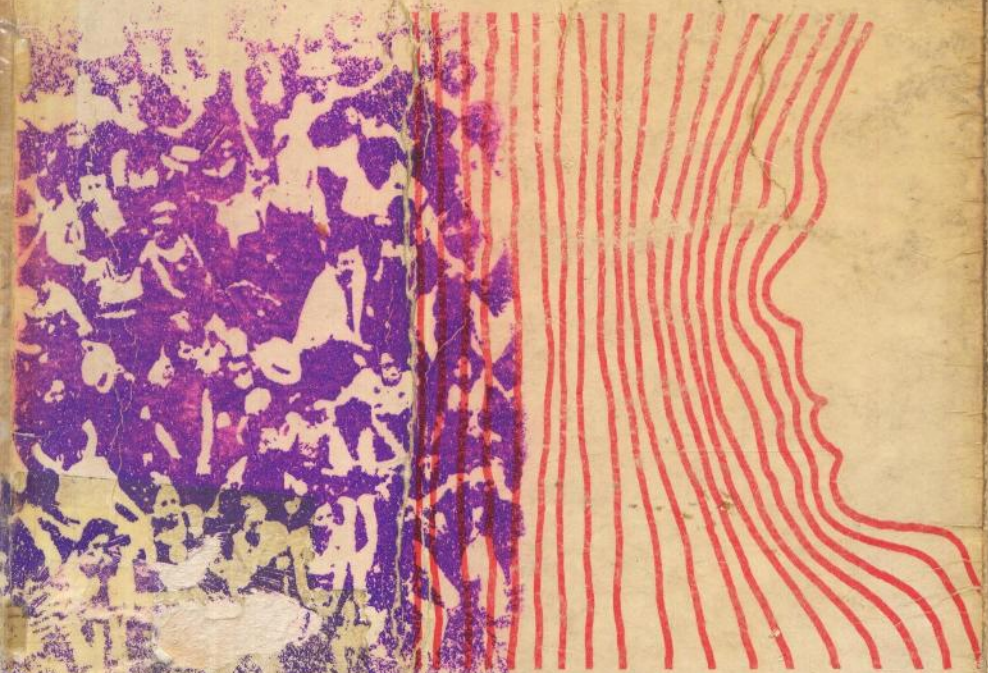


alfred mohler

parler
en public
et négocier
avec succès



les éditions
d'organisation

Alfred MOHLER

TABLE DES MATIÈRES

PARLER EN PUBLIC ET NÉGOCIER AVEC SUCCES

Traduit de l'allemand par Henri BONNEAU

1979

les éditions d'organisation

5, rue Rousselet, 75007 PARIS

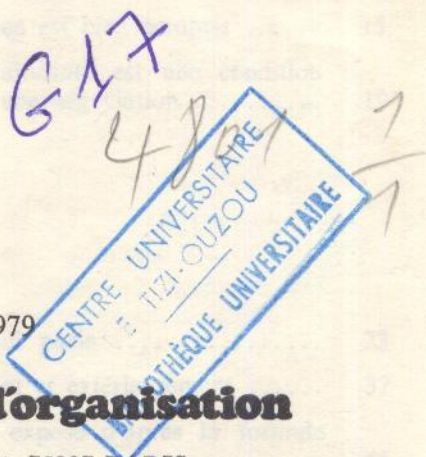


TABLE DES MATIÈRES

	Pages
	—
AVANT-PROPOS	9
INTRODUCTION	
1. Seul celui qui parle bien est bien compris	15
2. Parler de façon convaincante est une condition préalable pour réussir une négociation	19
PREMIÈRE PARTIE	
LA TECHNIQUE DE LA PAROLE	
3. L'outillage de celui qui parle	23
4. Etre libre intérieurement et extérieurement	37
5. La construction d'un exposé d'après la formule des cinq points	45

6. La structuration du discours des Anciens	59
7. La préparation d'un exposé	63
8. Les possibilités d'expression de l'orateur	69
9. Les critères d'appréciation d'un exposé oral	79

DEUXIÈME PARTIE

LA TECHNIQUE DE LA NÉGOCIATION

10. Qu'est-ce que négocier avec succès ?	95
11. La préparation	99
12. Le contact	105
13. Le diagnostic	113
14. Les propositions et les offres	125
15. La méthode	129
16. Réagir correctement	135
17. Maintenir l'intérêt	139
18. Réfuter les objections	143
19. La conservation de ce qui a été obtenu et la conclusion	149
20. L'évaluation	155

ANNEXE

Les stratégies de défense à employer vis-à-vis des pratiques malhonnêtes	157
--	-----

Ce petit livre, court et concret, vous apporte des connaissances directement applicables pour améliorer votre expression orale, vous permettre de parler d'une manière convaincante notamment en public et de négocier avec succès.

Pour devenir plus adroits dans vos relations humaines, pour présenter vos idées de façon plus efficace et pour gagner plus facilement l'accord des autres, Alfred Mohler propose dans chaque chapitre quelques repères-clés servant de base à la mise en œuvre du sujet traité.

Quelle que soit la situation dans laquelle vous vous trouvez, il faut toujours vous exprimer de façon à convaincre la personne ou l'auditoire auxquels vous vous adressez : on a toujours quelque chose à négocier. Le mérite de cet ouvrage particulièrement didactique est de lier expression orale et techniques de négociation, c'est-à-dire le but (réussir une négociation) et le moyen (convaincre son auditoire).

UN SAVOIR-FAIRE PRÉCIEUX.

Code éditeur : 1279

ISBN : 2-7081-0380-8