

Quiz : Vrai ou Faux ?

**Négociateur, est-ce arriver à un accord Win-Win ?
Quelle est ma pratique aujourd'hui ?**

Le meilleur style de négociation est le compromis
Il faut attendre longtemps avant de faire une concession
Le point de réserve est une offre que je ne sors qu'à la fin
La première offre est faite par la partie la plus puissante
Plus mon objectif est élevé, plus je gagnerai
L'effet d'ancrage est la paralysie face à une offre excessive
Il vaut mieux échanger que donner
Présenter les bénéfices est plus efficace que présenter les risques
Poser les bonnes questions permet de déterminer l'information utile
Le pouvoir de coercition est le plus puissant de tous les pouvoirs
Mieux vaut une intuition aiguisée qu'une préparation minutieuse
Rivalisons d'abord et si besoin est, il sera toujours temps de coopérer
La MESORE n'a aucun rapport avec la négociation
La ZOPA est la différence entre objectif et point de réserve

Les réponses à ce quizz seront données à la conférence « Attitude Gagnante »
du 15 novembre au garage Mazzoni – zoning 2 à Bastogne.
Si vous ne saviez être présent, nous vous envoyons les solutions sur simple demande
info@be-alternatives.eu

