

# Table des matières

## Partie 1

### **COMMENT NÉGOCIER COMME UN PRO - NE COUPEZ JAMAIS LA POIRE EN DEUX**

I. Introduction.....	7
II. Deux enfants et une orange : anecdote et illustration .....	7
1. Partie théorique.....	7
2. Exercices d'application.....	9
III. Sept actions positives à mener sans avoir à dire un mot.....	11
1. Partie théorique.....	11
2. Exercices d'application.....	13
IV. Accorder des concessions et négocier avec efficacité.....	16
1. Partie théorique.....	16
2. Exercices d'application.....	18
V. Quand faut-il négocier ? Qu'est-ce que la « BATNA » ?.....	23
1. Partie théorique.....	23
2. Exercices d'application.....	27

## Partie 2

### **LES CLÉS POUR UNE NÉGOCIATION PARFAITE**

I. Les 4 étapes d'une négociation réussie .....	33
1. Partie théorique.....	33
2. Exercices d'application.....	34

II. Définitions – Empathie et techniques .....	35
1. Partie théorique.....	35
2. Exercices d'application.....	37
III. L'écoute active.....	38
1. Partie théorique.....	39
2. Exercices d'application.....	47

### Partie 3

## LE VOCABULAIRE DE LA NÉGOCIATION

I. Expressions clés de la négociation .....	53
1. Partie théorique.....	53
2. Exercices d'application.....	56
II. Mots clés de la négociation.....	57
1. Partie théorique – Liste Vocabulaire.....	57
2. Exercices d'application.....	60
III. 15 affirmations qui peuvent permettre d'établir des relations solides.....	61
1. Liste de phrases et d'expressions en anglais.....	61
2. Traductions en français .....	61
3. Exercices d'application.....	62
IV. Exemples de traductions appropriées.....	63

### Partie 4

## À FAIRE ET À NE PAS FAIRE : QUE DIRE OU FAIRE ET QUE FAUT-IL ÉVITER DE DIRE OU FAIRE ?

I. 17 manières de surmonter un blocage.....	67
1. Partie théorique.....	67
▪ <i>Voici les 17 phrases clés en anglais.....</i>	69
▪ <i>Voici la traduction des 17 phrases clés en français.....</i>	70
2. Exercices d'application.....	71
II. Mots et expressions à éviter.....	72

III. Formules de politesse, expressions diplomatiques .....	73
1. Partie théorique 1 .....	74
▪ <i>Les modaux ou auxiliaires de modalité</i> .....	74
2. Exercices d'application.....	75
3. Partie théorique 2 .....	78
▪ <i>Le conditionnel ou les subordonnées en if</i> .....	78
4. Exercices d'application.....	79
5. Partie théorique 3 - L'art de la nuance .....	80
6. Exercices d'application.....	81
7. Partie théorique 4 - Les quantificateurs et les qualificateurs .....	82
8. Partie théorique 5 - Devenir un négociateur habile et à l'expression soignée.....	83
9. Exercices d'application.....	85
10. Partie théorique 6 - Les articulateurs du discours .....	87
11. Exercices d'application.....	89
12. Partie théorique 7 - Mots de liaison .....	90
13. Exercices d'application.....	91
14. Partie théorique 8 - S'exprimer avec finesse .....	91
15. Exercices d'application.....	93
IV. Encore d'autres expressions utiles .....	93

## Partie 5

### SITUATIONS ET EXEMPLES DE NÉGOCIATIONS

I. Études de cas - Acheter et vendre : le vocabulaire spécifique.....	99
1. Exercices d'application.....	99
2. Vocabulaire.....	100
3. Étude de cas - Vendeur / Acheteur .....	101
▪ <i>Partie théorique - Buyer versus Seller</i> .....	101
▪ <i>Exercices d'application</i> .....	103
II. Comment négocier son salaire après une offre d'emploi ? .....	111
1. Partie théorique.....	111
2. Exercices d'application.....	114

III. Comment négocier une augmentation de salaire ? .....	116
1. Partie théorique.....	116
2. Exercices d'application.....	123
IV. La négociation dans l'immobilier : négocier un bail pour les locaux d'une entreprise – Négocier un loyer.....	124
1. Négocier un bail pour les locaux d'une entreprise.....	124
▪ <i>Partie théorique</i> .....	124
▪ <i>Exercices d'application</i> .....	125
2. La négociation d'un loyer de particulier à particulier.....	126
▪ <i>Partie théorique</i> .....	126
▪ <i>Exercices d'application</i> .....	131
<b>Conclusion générale</b> .....	135
<b>Correction des exercices</b> .....	137
<b>Bibliographie</b> .....	163