

# Sommaire

## **Présentation de l'ouvrage** **Pourquoi et comment préparer une négociation ?**

Nous sommes tous des négociateurs	9
Savoir négocier peut rapporter gros	10
Que signifie « réussir une négociation » ?	12
Qu'est-il fondamental de savoir pour bien négocier ?	15
Centrer sur l'essentiel, l'exprimer clairement	16
Structure de l'ouvrage	17

## **Partie 1** **La face cachée de la négociation**

I. Distinguer la négociation des autres formes de gestion des conflits	23
II. Les relations de pouvoir au cœur de la négociation	29
III. L'incertitude au cœur des négociations	40
IV. Sommes-nous rationnels quand nous négocions ?	50
V. La rationalité limitée modifie la façon d'aborder la négociation	65
VI. Les négociations intégratives et distributives	67
VII. Le dilemme du négociateur	72
VIII. Pourquoi préparer la négociation ?	78

**Partie 2**  
**Comment mener une négociation :**  
**stratégie et tactiques**

I. Quelle méthode suivre pour construire une stratégie de négociation ?	86
II. Choisir une tactique de négociation	102
III. Styles de négociation et jeux de rôles	115
IV. Les dix règles d'or du négociateur	129

**Partie 3**  
**Focus sur différents types de négociation**

I. Les négociations commerciales	146
II. Les négociations sociales	156
III. Les négociations quotidiennes en milieu professionnel	173
IV. Les négociations internationales	183
V. La négociation raisonnée	191
Conclusion	203
Bibliographie	207
Index	211
Table des matières	213