

# Négociier avec la Process Com

Dominique RONDOT

## Négociier avec la Process Com®

Dominique  
RONDOT

DUNOD

Cet ouvrage aborde de manière chronologique les différentes étapes de la négociation gagnant gagnant et **propose techniques, outils et méthodes pour en améliorer la conduite.**

**Résolument pratique**, il fait appel aux techniques de développement personnel, principalement à la Process communication, qui étudie les types de personnalité.

Il permettra aux acheteurs comme aux vendeurs de :

- **Préparer (tactiquement, mentalement) la négociation ;**
- **Conduire l'entretien proprement dit ;**
- **Déterminer le profil psychologique de leur interlocuteur ;**
- **Élaborer leur stratégie de communication en fonction de ce profil.**

**Pour que négocier reste un plaisir...**

264 pages – 25 €

L'auteur

◆ DOMINIQUE RONDOT



Est consultant spécialisé depuis plus de quinze ans dans le domaine de la négociation. Il dirige le cabinet C3S Consulting [www.c3sconsulting.com](http://www.c3sconsulting.com) qui intervient dans l'accompagnement opérationnel d'équipes d'acheteurs et de commerciaux pour leurs missions de négociation, en particulier dans le secteur de l'automobile. Il est également chargé de cours au sein du DESS Management des achats à l'université de Grenoble.

