

La Méthode PROFILS

Négociateur - Manager - Coach

LES 7 ÉTAPES

- **PRÉPARER**
- **RECONNAÎTRE**
- **OBSERVER**
- **FIABILISER**
- **IMPLIQUER**
- **LISTER**
- **S'ACCOMPAGNER**

- Stratégie, postulats, objectifs, idéal, limites, concessions, souhaits.
- Écouter, questionner, synchronisez-vous.
- Relancer, identifier le vrai besoin, "lever le lièvre".
- Proposer et valider, impliquer, s'assurer des buts communs.
- Échanger, construire de la valeur, culture de la contrepartie.
- Engagements mutuels, exigences réciproques.
- Suivi de l'accord, définir des points d'étape.



SYLVAIN EYROULET

WWW.ACCELPERF.COM
sylvain@accelperf.com