

Votre corps s'exprime devant les négociations.

Avec la responsabilité d'un budget annuel variant de 500.000 à 2.000.000 de francs, les intendants de golf négocient jour après jour avec toutes sortes de vendeurs et fournisseurs.

Les habiles négociateurs ont la possibilité de faire économiser des sommes significatives à leur employeur.

Il faut veiller à mettre tous les atouts de son côté.

Soyez sûr que votre attitude corporelle est idéale durant la négociation.

Indication d'une négociation "tenace"

- Il a les doigts détendus
- Il a le menton volontaire
- Il incline la tête
- Il penche la tête en avant
- Il tire son oreille
- Il touche l'arête de son nez

Indication d'une négociation "incertain"

- Il tripote la table des doigts
- Il tripote son stylo, son col de chemise
- Il pince le bout de son nez
- Il se tortille les doigts
- Il se gratte la tête

Soyez conscient de vos attitudes. Entraînez-vous à présenter tous les signes extérieurs du négociateur acharné, et petit à petit, cela deviendra une habitude.

Pascal Van Hollemeersch.

(adaptation française de l'article paru dans "l'American Management Association" : "Comment être un bon négociateur").