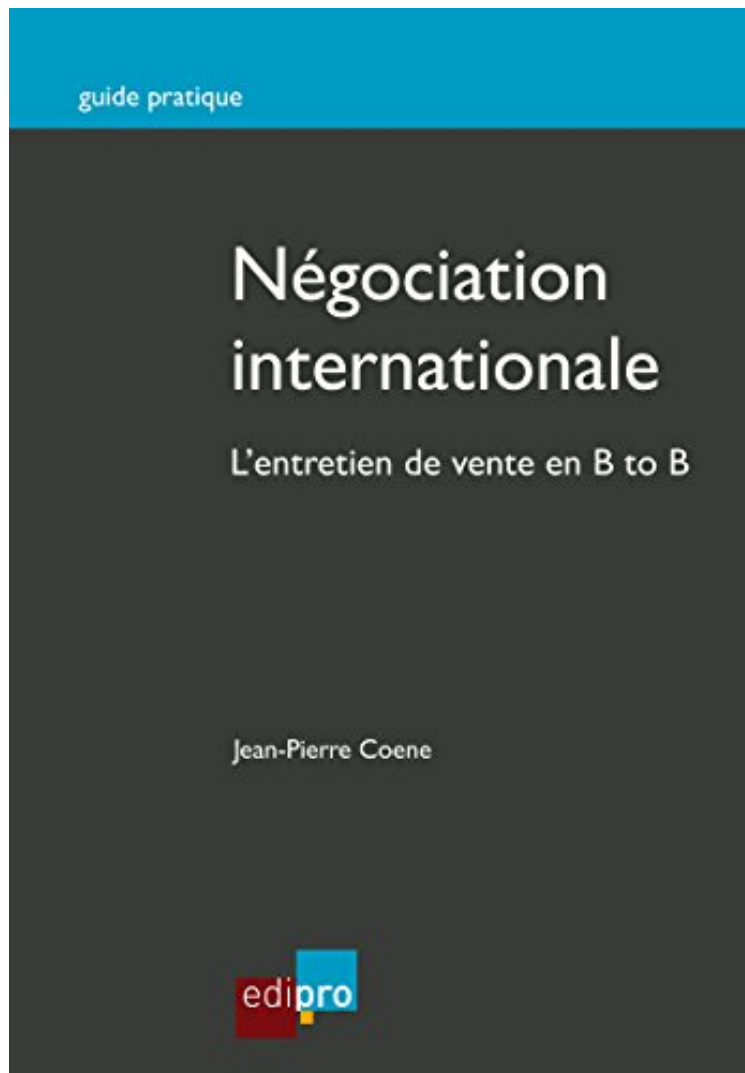


(Mobile book) Neacute;gociation internationale: L'entretien de vente en B to B (Guide pratique) (French Edition)

Neacute;gociation internationale: L'entretien de vente en B to B (Guide pratique) (French Edition)

Jean-Pierre Coene

*ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*



 Download

 Read Online

#3188874 in eBooks 2014-09-03 2014-09-03File Name: B00NA9FOYA | File size: 72.Mb

Jean-Pierre Coene : Neacute;gociation internationale: L'entretien de vente en B to B (Guide pratique) (French Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Neacute;gociation internationale: L'entretien de vente en B to B (Guide pratique) (French Edition):

Un livre qui vous fournira les outils pour mieux connaicirc;tre vos prospects et vous adapter agrave; leur culture, et reacute;ussir lagrave; ougrave; vos concurrents vont eacute;chouer. L'interculturaliteacute; est inheacute;rente aux

relations internationales. Quelle est la meilleure manière de vendre à l'international ? Comment approcher une négociation avec un Allemand, un Anglais ou un Chinois ? Le sujet n'a jamais abordé de la sorte, il fallait écrire. Ce livre doit être lu par tout manager responsable des ventes à l'international. Sans langue de bois, l'auteur vulgarise ici des notions complexes. De manière ludique et intéressante, il prend le lecteur par la main pour l'initier à la méthode développée par le Professeur Geert Hofstede. Le manager expérimenté s'amusera à comparer les expériences de l'auteur avec les siennes. Comment ? Grâce au principe de la modélisation. Porté par ses 40 années d'expérience, Jean-Pierre Coene a rassemblé une série d'analyses : il élabore une typologie des profils culturels, il étudie l'entretien de vente, et il conclut sur la meilleure manière de vendre dans les différentes régions du monde. Cela vous aidera à analyser vos performances et tenter de comprendre comment vous auriez pu mieux faire dans des situations que vous avez connues, pourquoi certains produits se vendent mieux dans certaines régions que d'autres, et pourquoi nous sommes naturellement plus efficaces dans certains pays que d'autres. Découvrez comment mener des négociations fructueuses à l'international grâce à ce guide pratique !

CE QU'EN PENSE LA CRITIQUE :- Ah, la vie aurait été plus facile si j'avais pu lire ce livre plus tôt, Pierre Marcolini - Un livre à ne pas rater, Thierry Boutsen - PROPOS DE L'AUTEUR ; en 1952, Jean-Pierre Coene lance sa première entreprise à l'âge de 22 ans. Cette première expérience, couronnée de succès, marque le point de départ d'une carrière florissante. Aujourd'hui, en plus de ses missions pour l'entreprise Clairefontaine, Jean-Pierre Coene propose des formations dans le domaine de la négociation et de l'interculturalité.