

(Download) File size: 42.Mb

# Ngociation internationale: L'entretien de vente en B to B (HORS COLLECTION)



*Par Jean-Pierre Coene*  
ebooks | Download PDF | \*ePub | DOC | audiobook

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #164266 dans eBooksPubli le: 2014-09-03Sorti le: 2014-09-03Format: Ebook Kindle

(Download) Ngociation internationale: L'entretien de vente en B to B (HORS COLLECTION)

**Par Jean-Pierre Coene : Ngociation internationale: L'entretien de vente en B to B (HORS COLLECTION)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Ngociation internationale: L'entretien de vente en B to B (HORS COLLECTION):

 Download

 Read Online

## Description :

Prsentation de l'diteurUn livre qui vous fournira les outils pour mieux connatre vos prospects et vous adapter leur culture, et russir l o vos concurrents vont chouer. L'interculturalit est inhrente aux relations internationales. Quelle est la meilleure manire de vendre l'international ? Comment apprehender une ngociation avec un Allemand, un Anglais ou un Chinois ?Le sujet n'a jamais t abord de la sorte, il fallait l'crire. Ce livre doit tre lu par tout manager responsable des ventes l'international. Sans langue de bois, l'auteur vulgarise ici des notions complexes. De manire ludique et intressante, il prend le lecteur par la main pour l'initier la mthode dveloppe grce au Professeur Geert Hofstede. Le manager expriment s'amusera comparer les expriences de l'auteur avec les siennes. Comment ? Grce au principe de la modlisation. Port par

ses 40 ans d'expérience, Jean-Pierre Coene a rassemblé une série d'analyses : il labore une typologie des profils culturels, il modélise l'entretien de vente, et il conclut sur la meilleure manière de vendre dans les différentes régions du monde. Cela vous aidera également 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 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.

Présentation de l'auteur Un livre qui vous fournira les outils pour mieux connaître vos prospects et vous adapter à leur culture, et rassurer vos concurrents qui vont chouer. L'interculturalité est inhérente aux relations internationales. Quelle est la meilleure manière de vendre à l'international ? Comment appréhender une négociation avec un Allemand, un Anglais ou un Chinois ? Le sujet n'a jamais été abordé de la sorte, il fallait l'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 grâce au 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 ans d'expérience, Jean-Pierre Coene a rassemblé une série d'analyses : il labore une typologie des profils culturels, il modélise l'entretien de vente, et il conclut sur la meilleure manière de vendre dans les différentes régions du monde. Cela vous aidera également 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 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.

Biographie de l'auteur Crée son entreprise en Belgique à 22 ans, pour la revendre à 30, Jean-Pierre Coene commence une carrière dans une grande entreprise française : Clairefontaine. Il est habitué par deux passions : la différence entre les cultures, d'une part, et la négociation, d'autre part. Récemment accepté dans le cercle très fermé du réseau ITC international, parrainé par le réputé spécialiste néerlandais Geert Hofstede, il nous livre ici un ouvrage qui n'a pas son pareil pour une matière délicate.