

Sommaire

Introduction / 1

PARTIE 1

UNE APPROCHE NOVATRICE DE LA NÉGOCIATION AVEC LES SCIENCES COGNITIVES / 9

Chapitre 1 - L'influence des hormones dans les profils des négociateurs / 11

Chapitre 2 - L'importance des émotions dans la relation à l'autre / 41

Chapitre 3 - Comprendre le processus de prise de décision / 55

PARTIE 2

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ET LA MATRICE DE NÉGOCIATIONS COMPLEXES / 67

Chapitre 4 - Les préalables à la négociation / 69

Chapitre 5 - La matrice de négociations complexes / 77

PARTIE 3

LA NÉGOCIATION, REFLET DE LA TRANSFORMATION SOCIÉTALE ET DIGITALE / 129

Chapitre 6 - Éthique et négociation / 131

Chapitre 7 - Les éléments interculturels / 139

Chapitre 8 - La négociation à l'ère du numérique / 151

Chapitre 9 - Théorie des jeux et négociation / 161

Conclusion / 169

Bibliographie / 173