

CONNAÎTRE SON PROFIL DE NÉGOCIATEUR

En négociation, le premier travail à accomplir est sur-moi-même, et non pas sur l'autre. Connaître ses vulnérabilités, ses appétences, ses points de rupture, ses forces permettent non seulement de ne pas se fourvoyer, mais surtout d'appréhender sereinement une négociation.

On ne peut malheureusement pas livrer toutes les batailles. Mais on peut comprendre l'impact de son profil pour s'adapter au mieux à l'autre. **ADN Insider®** a été développé dans ce sens. Ce test en ligne est gratuit et ne dure que 8 minutes maximum. **Les 50 questions auxquelles vous répondrez définiront votre profil selon 10 critères.**

◇ APPÉTENCE AU CONFLIT

L'appétence au conflit évalue votre capacité à mobiliser vos ressources, garder votre sang-froid et votre lucidité dès lors que vous entrez en phase conflictuelle.

◇ EMPATHIE

L'empathie définit votre capacité à percevoir, comprendre ou verbaliser les émotions de l'autre.

◇ INTUITION

L'intuition désigne votre capacité à puiser naturellement dans vos expériences passées pour décider dans l'incertitude.

◇ RÉSILIENCE

La résilience détermine votre aptitude à surmonter les épreuves et la difficulté.

◇ GESTION DU STRESS

La gestion du stress révèle si le stress est pour vous un facteur motivationnel ou un phénomène perturbateur.

◇ COOPÉRATION

La coopération désigne votre volonté de coopérer quand la partie adverse ne le souhaite plus.

◇ ASSERTIVITÉ

L'assertivité désigne votre capacité à défendre vos opinions, vos valeurs tout en respectant celles des autres.

◇ MAÎTRISE ÉMOTIONNELLE

La maîtrise émotionnelle définit votre capacité à vous distancier et rester stable émotionnellement dès lors que vous faites face à de l'agressivité, des menaces, des insultes, de la mauvaise foi ou encore des ultimatums.

◇ AGILITÉ

L'agilité définit votre capacité à évoluer dans des environnements incertains et complexes.

◇ ÉCOUTE

L'écoute caractérise votre capacité à comprendre la logique, les non-dits, s'intéresser à l'autre et préparer le questionnement stratégique.

Au terme du test, vous pourrez directement télécharger vos résultats. Chaque critère sera évalué sur une échelle de 0 à 100% avec une explication détaillée.

CE QU'IL FAUT ÉGALEMENT RETENIR

- ◇ Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses
- ◇ Les résultats sont strictement confidentiels
- ◇ Le test est disponible en français et en anglais



Pour passer le test, il faut suffit de vous rendre à l'adresse suivante

ADNINSIDER.COM

MARWAN MERY

Marwan Mery est négociateur professionnel. Fondateur de l'agence internationale ADN, il intervient chaque jour auprès d'entreprises et organisations pour les accompagner dans leurs négociations complexes au quotidien.