



Dialogues : liste de contrôle

Technique	Observations
Se présenter de façon positive et amicale	
Demander au membre ce qui le préoccupe	
Poser des questions ouvertes	
Écouter attentivement	
Fournir de l'information claire, concise et factuelle sur les négociations	
Faire le lien entre les négociations et ce que vit le membre	
Parler des négociations	
Indiquer au membre comment il peut s'engager	
Offrir ses coordonnées pour le suivi	
Faire preuve de dynamisme et avoir une énergie positive	
Autre	

