

ELEMENTS DE BASE EN NEGOCIATION

1 - LE CADRE DE LA NEGOCIATION

QUOI ?

Connaître le contexte global de la négociation.

Les partenaires sont-ils en capacité et en droit de décider eux-mêmes ?

2 - MA POSITION

MOI

Définir clairement mes objectifs :

- Mon objectif maximum : ce que je pense pouvoir obtenir au mieux de mes intérêts
- Mon objectif minimum : le minimum que j'accepterais de recevoir en échange de ce que je peux donner
- Ce qui n'est pour moi pas négociable

Connaître mes ressources en moyens matériels, en personnes ou autre.

Reconnaître mes besoins fondamentaux (Maslow).

Quelles sont mes tendances à corriger (honnête ou manipulateur, lucide ou naïf) ?

Savoir ce que je ferais si la négociation échoue.

3 - LA POSITION DE MON INTERLOCUTEUR

L'AUTRE

Obtenir un maximum de renseignements sur lui par mon réseau de connaissance.

Que cherche-t-il de la négociation ?

Quels sont ses besoins fondamentaux (Maslow) ?

Quels sont ses ressources ?

4 - LES ECHANGES POSSIBLES

ANTICIPER

Quels sont les besoins de mon interlocuteur que je peux satisfaire ?

Quels sont mes besoins qu'il peut satisfaire ?

Quelles sont mes intentions : satisfaire ses besoins ou aller à l'encontre de ses besoins ?

Quelles sont les intentions que je lui prête : satisfaire mes besoins ou aller à leur rencontre ?

5 - LA PREPARATION

PREPARER

Négocier les conditions de la négociation : le lieu, les acteurs, le moment et la durée.

Préparer l'argumentation de mes besoins et de mes demandes.

Me préparer aux arguments de mon interlocuteur.

Préparer une stratégie de la progression de mes demandes.

Quelle sera ma première proposition ?

6 - LA NEGOCIATION

AGIR

Garder en mémoire mes objectifs.

Être ferme sur mes objectifs, mais flexible sur les moyens de les atteindre.

Rechercher les objectifs, les besoins et les contraintes de mon interlocuteur (par facilitation, reformulation et questionnement).

Rechercher le consensus minimum.

Traiter dans l'ordre : les faits, la problématique, les besoins, les demandes, le contrat.

Chercher à satisfaire les besoins de l'interlocuteur par généralisation/réduction (demande de promotion = demande d'augmentation de salaire ou amélioration de statut social ?)

Utiliser des métaphores pour améliorer la compréhension de mes arguments.

Donner des contre-exemples pour changer les croyances de mon interlocuteur.

Savoir présenter les conséquences négatives de certains objectifs de mon interlocuteur.

Jouer sur la notion du temps : objectifs à court et long terme, date limite, échéances externes.