

3 ETAPES POUR RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

Une négociation est l'art de parvenir à un accord mutuellement bénéfique, dépassant la simple question du prix pour englober l'ensemble des enjeux tels que la qualité, les clauses contractuelles, le juste besoin, et bien plus encore..

Il faut anticiper le temps nécessaire de préparation collective d'une négociation

+ complexe = + temps
Regrouper le bon collectif

1 PRÉPARER LA NÉGOCIATION

Contexte & Définition du juste besoin

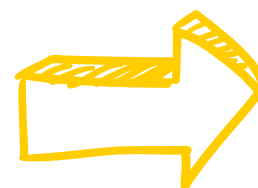
Quels sont les besoins réels et les aspects flexibles de notre demande ?
Quels éléments sont essentiels et non négociables pour nous ?

Identification des enjeux et des risques

Quels sont nos enjeux (+ ceux des parties prenantes) et de l'autre partie ?
Quel état du rapport de force en général et par point de négociation ?
Quels sont les risques sur l'exécution et leurs impacts (à aborder en négo?) ?

Détermination des leviers et objectifs de négociation

Quels sont les items de négociation et leurs objectifs (bas, moyen, haut) ?
Identification des concessions, contre-parties, arguments, leviers ...



Elaboration de la stratégie de négociation

Combien de rencontre,
Démarrer par le blocage ou le point facile, lier les objectifs entre eux (tout ou rien) ...



Formuler le succès :

"Ma négociation sera réussie si..."

2 DÉROULER UNE NÉGOCIATION

En séance :

Commencez par un élément facile pour établir un accord, sauf si un point bloquant risque de compromettre la négociation - dans ce cas, abordez-le en premier.

Présentez votre argument avant votre proposition.

Utilisez un argument majeur ou un levier par argumentation, en les répartissant sur la durée sans tous les dévoiler d'emblée.

3/ Synthèse des points d'accord et annonce de la suite du processus

2/ Déroulement

- Optimisez et pilotez votre temps
- S'assurer de conclure chaque point de négociation avant de passer au suivant

1/ Tour de table, Ordre du jour, temps alloué

3 SE COMPORTEUR EN NEGOCIATION

Posture

- Rester positif
- Equilibre de la négociation : ni conflit, ni complaisance, c'est une quête d'accord
- Savoir conjuguer fermeté et bienveillance
- Recentrer l'échange en cas de besoin
- Se montrer ouvert aux solutions ou proposer des alternatives
- Lorsque vous ne parlez pas, vous observez



Technique de communication efficace

- Utilisez "nous" pour souligner la négociation au nom de l'entreprise
- Remplacez "oui, mais" par "nous comprenons votre point et ajoutons que..."
- Écouter et comprendre l'autre ne signifie pas acquiescer
- Montrez votre compréhension en reprenant leurs points. Utilisez leurs arguments à votre avantage
- Soyez clair et reformulez pour éviter les malentendus

LES PIEGES A EVITER LORS D'UNE NEGOCIATION

ÉCUEILS COMMUNS DANS LA PRÉPARATION ET LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS

PRÉPARATION



Préparation insuffisante

Avant la négociation, il est essentiel de comprendre vos objectifs, ceux de votre interlocuteur, et d'avoir une idée claire de votre marge de manœuvre.



Ne pas avoir de plan B

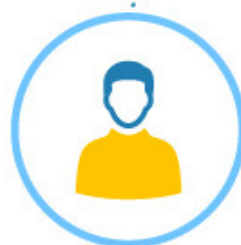
Toujours avoir une alternative ou un plan de secours si la négociation échoue.



Mauvaise stratégie

Il est important de garantir l'équilibre de la négociation, pas de concessions sans contreparties, et éviter de dévoiler prématurément vos positions

CONDUITE



Être trop rigide

Entrer dans une négociation avec une attitude inflexible peut conduire à des impasses.



Manquer d'écoute active

Ne pas écouter activement l'autre partie peut vous faire manquer des informations clés et nuire à la négociation.



Laisser les émotions prendre le dessus

Il est important de rester calme et professionnel, même en cas de désaccord. Négocier au nom de l'entreprise.

PHRASES ET MOTS À ÉVITER DURANT LA NÉGOCIATION

Les jugements

"c'est hors de question"
"c'est inacceptable"

"toujours"
"jamais"

Les positions fermées

"C'est ma dernière offre"
"c'est à prendre ou à laisser"

Le doute

"je pense que..."
"si je ne me trompe pas"
"je suppose que..."

La négation

"malheureusement"
"je ne suis pas en mesure de"

La non-écoute

"Oui ... Mais ..."

Les ordres

"vous devez..."