

1

LE CONTEXTE

VOTRE PRISE EN COMPTE DES
CONDITIONS DANS LESQUELLES VA SE
DÉROULER LA NÉGOCIATION

1- Quel est le problème ?

- À partir de quoi ?

- Dans quels termes ?

- Par qui ?

2- Caractéristiques de cette négociation

<p style="text-align: center;">RELATION</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Librement consentie<input type="checkbox"/> Pas de lien à prendre en compte<input type="checkbox"/> Pérennité du lien importante<input type="checkbox"/> Dictée par l'interdépendance des deux parties
<p style="text-align: center;">DURÉE</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> One shot<input type="checkbox"/> Etalée dans le temps
<p style="text-align: center;">TENSION</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Souci de ne pas aller trop loin<input type="checkbox"/> Elevée
<p style="text-align: center;">APPROCHE</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Volonté réciproque de conclure une bonne affaire<input type="checkbox"/> Liée à l'importance des enjeux
<p style="text-align: center;">POUVOIR DE DÉCISION</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Décide seul<input type="checkbox"/> Marges de manœuvre cadrées<input type="checkbox"/> Doit rendre compte régulièrement
<p style="text-align: center;">RÉSULTAT</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Unique objectif<input type="checkbox"/> Dépendant d'enjeux stratégiques

Cf. page 53 et suivantes

3- Quelle est la situation ?

Vos intérêts en jeu

- Quelle est votre demande :

.....
.....

- Quels sont les enjeux :

.....
.....

Vos atouts et handicaps de départ

- Vos marges de manœuvre :

.....
.....

- Vos contraintes :

.....
.....

Votre (vos) interlocuteur(s)

- Son état d'esprit :

.....
.....

- Son mandat :


.....
.....

- Ses objectifs supposés :

.....
.....

- Ses enjeux supposés :

.....
.....

2		VOTRE RESTITUTION DES PREMIERS INSTANTS DU RAPPORT DE FORCES
----------	---	---

a- OBJET

Le point annoncé par la partie adverse

.....

Sa posture affichée

.....

Le niveau de tension instauré en appui

.....

Son discours

.....

Les conséquences négatives évoquées

.....

Son exploitation de la pression du temps

.....

Votre position adoptée

.....

Cf. page 65-66

b- RELATIONNEL

Sa charge affective exercée à votre encontre

.....

Dans quels termes

.....

Votre degré de pression psychologique exercé sur elle

.....

Cf. page 66

3		<p>APPRENEZ TOUT CE QUE VOUS POUVEZ SUR VOTRE ADVERSAIRE ET QUELLES SONT SES INTENTIONS</p>
---	--	--

a. OBJET

La nature de la position adverse

- Elle repose sur un problème de fond ou sur un conflit personnel ?
.....
.....
- Que veut exactement mon interlocuteur ?
.....
.....
- A quel point fait-il partie de la solution ?
.....
.....
- Sa demande est-elle légitime ?
.....
.....
- Vous paraît-elle disproportionnée ? par rapport à quoi ?
.....
.....
- Est-il habilité à traiter ce problème ?
.....
.....
- A-t-il le pouvoir de décider ?
.....
.....
- Qu'est-ce qu'il considère comme négociable ? Qu'est-ce qui ne l'est pas de son point de vue ? (exclusions précoces)
.....
.....

Le type de négociation engagée

.....
.....

Cf. page 87 et suivantes

Son SWOT



Cf. page 97

Son positionnement

- En créateur de valeur, avec quelles propositions ?

.....

.....

- En revendicateur de valeur, avec quelles exigences ?

.....

.....

Cf. page 153 et suivantes

Les enjeux apparents

.....

.....

Cf. page 103

Son scénario d'approche

- Quelle vous paraît être sa volonté d'aboutir

.....

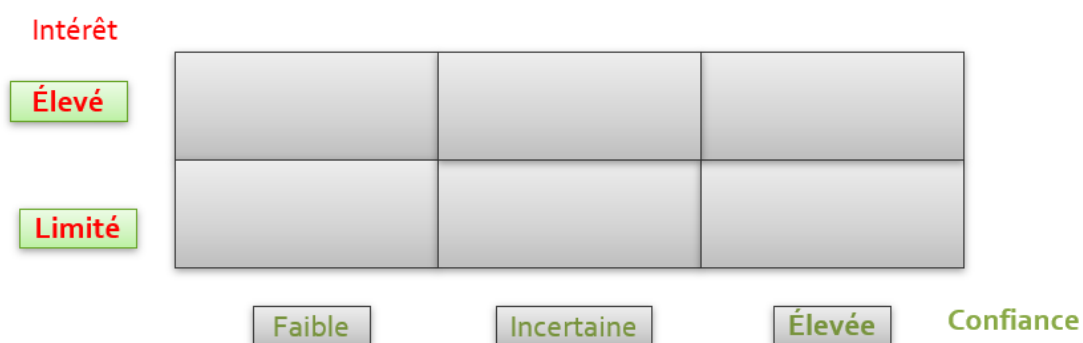
.....

- Quel est son niveau de confiance à votre égard ?

.....

.....

- Sa tactique d'approche selon vous



Cf. page 110 et suivantes

b. RELATIONNEL

Sa logique culturelle

.....
.....

Cf. page 113 et suivantes

Sa logique commerciale

.....
.....

Cf. page 116 et suivantes

Son SONCASE, avec quelles attentes et quelles craintes

.....
.....

Cf. page 118 et suivantes

Son profil relationnel

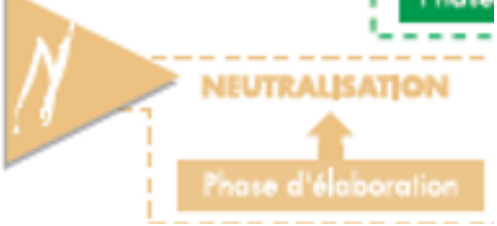
.....
.....

Cf. page 120 et suivantes

Son mode de réaction émotionnel

.....
.....

Cf. page 122 et suivantes

4		ÉVALUEZ SES ATOUTS ET ÉCHAFAUZEZ SES SCÉNARIOS DE RÉPONSE POSSIBLES
---	---	--

a- OBJET

Ma position

- Faut-il vraiment négocier ?
.....
.....
Quel est l'intérêt pour moi ?
.....
.....
- Quelle est ma zone d'accord possible ?
.....
.....
- Ai-je besoin de personnes avec moi ? Pour quoi faire ?
.....
.....
- Qu'est-ce qui est négociable, qu'est-ce qui ne l'est pas de mon point de vue

NÉGOCIABILITÉ	
Points négociables	Points non négociables

Mon objectif

- Les résultats attendus
.....
.....
- le risque pour moi
.....
.....
- Mes chances de réussite
.....
.....

Cf. page 145

La stratégie à élaborer

.....
.....
.....
.....

Cf. page 134 et suivantes

Mon angle d'attaque

- Quel discours ?

.....
.....

- Avec quels arguments ?

.....
.....

- En choisissant quels moyens ?

.....
.....

Cf. page 141

Les scénarios possibles

- Hypothèse haute

.....
.....

- Hypothèse optimale

.....
.....

- Hypothèse basse

.....
.....

- Plan B

.....
.....

Cf. page 146 et suivantes

Je me positionne en créateur ou en revendicateur de valeur ?

- En créateur de valeur, avec quelles propositions ?

.....
.....

- En revendicateur de valeur, avec quelles exigences ?

.....
.....

Cf. page 153 et suivantes

L'émiettement du différend en objets échangeables

•
•
•
•
•
•

Cf. page 160

La technique de négociation adoptée

LE POINT PAR POINT • LE DONNANT/DONNANT • L'ÉLARGISSEMENT • LA GLOBALISATION • LE FAUX PIVOT • LES QUATRE MARCHES

objets importants	objets concédables
•	•
•	•
•	•
•	•
•	•
•	•

Cf. page 162 à 177

RELATIONNEL

Le point de friction émotionnelle sur lequel mon adversaire bloque

- Est-il personnel ? (litige mal vécu, d'ordre moral...)

.....
.....

- matériel ? (un point qui lui tient particulièrement à cœur)

.....
.....

Quel gage lui donner ?

.....
.....

Quelle concession de principe lui demander ?

.....
.....

Cf. page 140 et suivantes

5		OBTENIR LE MEILLEUR ACCORD ENTRE CONCESSIONS ET CONTREPARTIES
----------	---	--

a- OBJET

Mon ouverture

.....

Cf. page 197 et suivantes

Ma problématique concessionnelle

- Ma dérive autorisée:

- Mes concessions possibles

- Mes contreparties escomptées

Cf. page 207

Ma tactique concessionnelle

- Son schéma

- Son rythme

Où en est-on ?

- Points restant à aborder

- Accord

Cf. page 233

L'accord obtenu

.....

Cf. pages 237-238

b- RELATIONNEL

Le positionnement de mon adversaire à mon égard

- Attitudes :

.....
.....

- Objectif :

.....
.....

- Point annoncé :

.....
.....

- Position :

.....
.....

- Enjeux :

.....
.....

- Propositions :

.....
.....

- Concessions :

.....
.....

- Avancées :

.....
.....

Cf. page 194 et suivantes

Ma tactique psychologique à son égard

- Tactique :

.....
.....

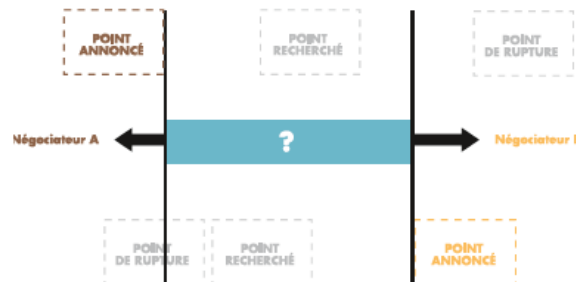
- Effet recherché:

.....
.....

Cf. page 214 à 227

À BIEN GARDER À L'ESPRIT

1. On négocie parce qu'on est face à un problème avec quelqu'un dont on a décidé qu'il faisait partie de la solution.
2. La négociation comporte une dimension créative très importante. Il faut savoir constamment se créer des marges de manœuvre nouvelles.
3. Elle est une confrontation à partir d'un champ de négociation à découvrir entre trois points de part et d'autre, dont seul le point annoncé de chacune des parties est connu.

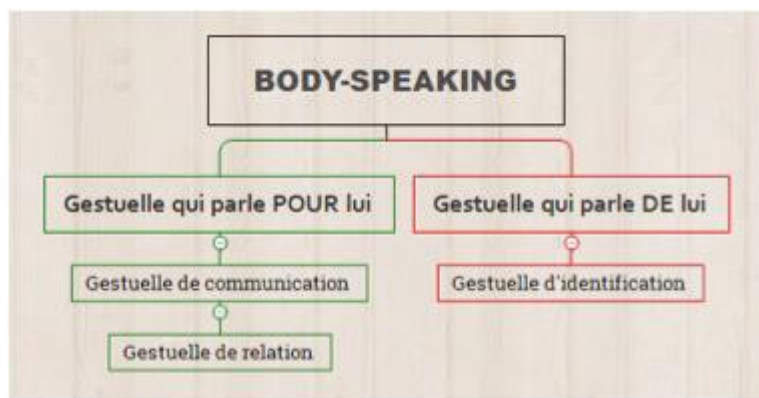


4. Elle fait vivre au négociateur un dilemme fondamental.

1^{re} règle :
Pas de concessions sans contreparties

2^e règle :
Réaliser son objectif sans dégrader la relation

5. Alors que la personne que l'on a en face de soi représente une entreprise, elle ne poursuit pas forcément, à titre personnel, les mêmes objectifs que sur le plan professionnel. Il faut, par conséquent, non seulement prendre en compte le côté tant individuel que professionnel de la relation mais également en comprendre les enjeux.
6. Même hostile, il faut toujours respecter son adversaire et constamment adapter sa façon d'être par rapport à son état psychologique, en faisant une observation active de son body-speaking pendant chacune des 4 phases de la négociation.



<https://body-speaking.com/images/page-accueil/le-body-speaking-decrypte-double.jpg>

<https://editions-negorisk.com/>