

RESUME DU COURS ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

NÉGOCIEZ POUR GAGNER

LA STRATEGIE DE NEGOCIATION ESSENTIELLE No. 1 est de ne pas voir une négociation comme un **gâteau** à **partager**. Dans une négociation, examinez les besoins de chaque partie puis trouvez une solution viable.

No. 2: tirez parti de la **valeur relative**. *Faites des concessions* sur des choses qui vous coûtent peu, mais qui ont une grande valeur pour l'autre partie. *Demandez des concessions* sur des choses que l'autre partie n'aurait pas de difficultés à vous donner, mais qui ont une grande valeur pour vous.

No. 3: ne sous-estimez *jamais* votre **poids** dans les négociations. Quand on sous-estime son propre poids, on ne prend pas assez de risques.

No. 4: prenez des **risques**, si vous pouvez vous le permettre, cela vous donne du "poids."

No. 5: évitez de *proposer* de **couper** la **poire** en deux. Laissez-en l'initiative à l'autre partie.

No. 6: ne partez pas du principe que c'est "leur **problème**." Car il est susceptible de devenir le vôtre aussi.

No. 7: plutôt que rester fixé sur les positions de l'autre partie, le négociateur devrait voir plus loin et se concentrer sur ses **intérêts** et ses **besoins**.

No. 8: **posez** plus de **questions**. Exemple proposé par le Dr. Hennig: "Y a-t-il autre chose que je devrais savoir?"

No. 9: ne présumez pas des **concessions** que l'autre partie voudrait obtenir. Il se peut qu'elle veuille *moins* que ce que vous êtes prêt à donner.

No. 10: c'est ce que les autres **perçoivent** qui compte.

No.11: le pouvoir de **décision** ne vous donne pas forcément plus de poids. Parfois, limiter votre pouvoir de décision peut vous en donner *plus*.

No. 12: permettez à l'autre partie de sauver la **face**. Les négociations échouent souvent à cause de la charge émotionnelle et que la seule façon pour l'autre partie de sauver la face est de quitter la pièce.

No. 13: ne **bloquez** pas sur un point ou une condition unique de la négociation, mais usez de votre créativité pour la contourner.

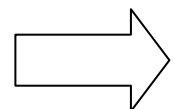
No. 14: chaque individu est **différent**, aussi suivez la "règle de platine", qui est de traiter chacun comme *il* voudrait être traité.

No. 15: *Anticipez* les **problèmes** éventuels et les moyens de les résoudre.

No. 16: quand l'autre partie est en colère ou blessée, exprimez de l'**empathie** sans pour autant vous sentir **responsable**

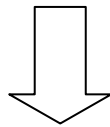
EXERCICES EFFECTUES

- **exercice 1** : l'utilisation d'une ou plusieurs des 16 stratégies-clé à vos plus récentes expériences de négociations internes à votre Entreprise. Ne pas oublier que ces stratégies sont aussi valables pour des interactions simples et courantes que pour des scénarios de négociation compliqués.
- **exercice 2** : « la négociation du cachet du plus célèbre cuisinier du monde », ou la préparation des 16 questions-clés décrivant le cadre et les principaux éléments d'une négociation importante. La position des observateurs, qui restituent les éléments négociés et l'argumentation développée pour les obtenir.



SUGGESTIONS POUR VOTRE PLAN D'ACTION PERSONNEL

- Présenter les 16 points-clé de la Négociation à mon Équipe.
- Faire identifier à chacune des personnes de mon Équipe 3 points-clé utiles dans le cadre de leurs négociations, et expliquer pourquoi.
- Dans le mois écoulé, identifier la proportion :
 - des négociations de délai,
 - des négociations de “réalisation dans le délai imparti” ou tout autre “engagement à tenir”
 - Des négociations salariales, d’horaires et d’aménagement du temps de travail
 - Des négociations purement financières et commerciales
- Faire réaliser par une personne de mon Équipe la Fiche de Préparation des négociations, en l’adaptant au contexte et aux “éléments business” de mon activité.
- Reprendre les 3 derniers “dossiers chauds” négociés par moi-même ou mon Équipe. Lister les points d’amélioration possibles au moyen de la liste des 16 points-clés de la Négociation
- OU votre idée de Plan d’Action Personnel :** _____

**1. Je vais utiliser cette idée dans mon équipe / département / entreprise :**

A. (commencer) _____

B. (arrêter) _____

C. (continuer) _____

2. Je vais commencer le : _____ (précisez la date)**3. Les bénéfices attendus de cette action seront pour mon équipe / département / entreprise :**

A. Bénéfice non-financier : _____

B. Bénéfice en réduction de coûts : _____

C. Bénéfice en augmentation de Chiffre d’Affaires : _____