

Synthèse du Module 3A

Négociateur avec succès

1. Les six tactiques pour négocier avec succès.
Tactique n°1: ne jamais ACCEPTER la première offre, même si elle est séduisante.
2. Les chiffres PRECIS (par ex. 115 050) confèrent plus de crédibilité que les chiffres ronds (par ex. 115 000).
3. “Toujours suivre le PROCESSUS de la négociation », “même si la première offre vous semble acceptable.” Ainsi, l'autre partie a l'impression d'avoir gagné dans la négociation. Si l'offre initiale est meilleure que ce à quoi vous vous attendiez, “il y a toujours une personne plus haut placée que vous avec qui vous devez vous entretenir avant de l'accepter.”
4. **Tactique n°2:** prendre un air SCANDALISE pour montrer que vous êtes surpris et choqué par la concession que l'autre partie vous demande de faire. Faites le test et complétez: **Mon mode de perception est:**
5. **Tactique n°3:** ne pas entrer trop tôt en CONFRONTATION avec l'autre partie, car cela “l'incite à défendre sa position”.
6. **Aller** dans le SENS de l'autre partie puis d'utiliser la tactique du rapprochement- RETOURNEMENT Par exemple: “Je comprends votre réaction parce que d'autres personnes avant vous ont réagi exactement comme vous. Mais on a toujours constaté que quand on prend vraiment le temps de discuter, tout le monde s'accorde toujours à dire que c'est nous qui avons le meilleur rapport qualité-prix.”
7. **Tactique n°4:** jouer le vendeur RETICENT. Cela vous permet de resserrer la marge de négociation, de l'éloigner du “prix espéré” et la rapprocher du “prix de réserve.”
8. **Tactique n°5:** jouer l'acheteur RETICENT Il s'agit de laisser au vendeur le temps de détailler sa proposition, commencer par la rejeter, puis dire: “Attendez. Je veux vous donner une chance. Quel est le prix le plus bas que vous puissiez nous proposer?” Le vendeur est susceptible de réduire sa marge de négociation de moitié face à un acheteur réticent.
9. **Tactique n°6:** la tactique de l'ETAU . Après avoir soigneusement étudié l'offre de l'autre partie, dites: “Vous allez devoir faire mieux que ça,” puis restez silencieux en attendant que l'autre partie réagisse ou fasse une concession.

Prix espéré:

prix que l'autre partie espère vous voir payer.

Prix de réserve:

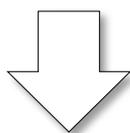
prix en-dessous duquel l'autre partie ne peut/veut pas vendre.

- EXERCICES EFFECTUES

- *exercice ouverture* : faire perdre ses appuis à son adversaire en poussant, tapant ou frappant ses mains avec les nôtres, sans les agripper, et en variant la force et la cadence des attaques : les similitudes et les différences avec une Négociation
- *exercice 1 – vidéo* : identification de mon Mode de Perception, qui me permet de m'adapter à mon interlocuteur lors d'une Négociation.
- *exercice 2* : « Les Négociateurs de Talent », ou la liste des Caractéristiques des Bons et des Mauvais Négociateurs, en sélectionnant les 3 plus importantes de chaque liste. La liste de mes 10 situations les plus courantes de Négociations, et ma sélection des 3 Caractéristiques prioritaires sur lesquelles s'entraîner.
- *exercice 3* : « Négociation en Douceurs », ou le jeu de rôle complet de la Négociation d'un contrat commercial annuel, par paires, et en fonction des Fiches de briefing spécifiques de l'Acheteur et du Vendeur. Calcul du Prix obtenu par chaque tandem, et calcul du prix moyen obtenu par chaque Equipe

Suggestions pour votre Plan d'Action Personnel

1. Dressez la liste de négociations internes et externes que vous et votre Equipe rencontrez dans votre activité. Quelles améliorations pourriez-vous apporter au processus existant ?
2. Dans votre secteur d'activité, quelles sont les qualités primordiales des bons négociateurs ? Quelles sont les caractéristiques à éviter des mauvais négociateurs ? Posez la question à votre Equipe pendant la réunion hebdomadaire, et établissez la liste des fondamentaux de la négociation pour votre équipe.
3. Reprenez la page 8 de votre Guide du Participant pour créer la Fiche de Préparation de Négociation de votre activité. Demandez-en l'utilisation systématique par votre Equipe avant chaque négociation externe dans un premier temps.
4. Un jour de séminaire ou de détente avec votre Equipe, pratiquez *l'exercice des appuis* (exercice d'ouverture) et insistez sur les questions de débriefing (« en quoi cela ressemble à une négociation – en quoi cela est différent d'une négociation – quelles stratégies et quels facteurs ont joué en votre faveur ? »)



Aide à la décision pour 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