

POURQUOI NÉGOCIER ?



CRÉER DE LA VALEUR
POUR LES 2 PARTIES

Trouver des solutions
qui répondent aux besoins
de chacun.



DÉFENDRE SES INTÉRÊTS

Obtenir un accord juste,
soutenable et équilibré.



RENFORCER LA RELATION

Une bonne négociation
construit la confiance
pour l'avenir.



GAGNER DU TEMPS
ET DE L'ÉNERGIE

Un accord clair évite
des conflits et des
allers-retours.



OBTENIR DES RÉSULTATS
DURABLES

Des décisions appliquées
et bénéfiques sur le long
terme.

LES 5 ÉTAPES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

1

PRÉPARER



- Définir mon objectif et mon résultat idéal.
- Comprendre l'autre partie : ses besoins, ses contraintes, ses priorités.
- Identifier mes arguments, mes limites et mon plan B.

Bien préparé,
je suis plus serein
et crédible.

2

OUVRIR
LE DIALOGUE



- Créer un bon climat.
- Exposer le contexte et l'objectif commun.
- Poser des questions et écouter vraiment.

Écouter, c'est comprendre
l'autre et trouver
les vrais besoins.

3

ÉCHANGER
ET PROPOSER



- Partager mon point de vue et mes propositions.
- Chercher des options qui créent de la valeur pour les deux.
- Être flexible sur les moyens, ferme sur l'essentiel.

Chercher des solutions,
pas imposer
une position.

4

ARGUMENTER
ET AJUSTER



- Mettre en avant les bénéfices pour l'autre partie.
- Répondre aux objections.
- Faire des concessions raisonnables et obtenez des contreparties.

Chaque concession
doit avoir
une contrepartie.

5

CONCLURE
ET S'ENGAGER



- Valider l'accord en clair.
- Récapitulatif : qui fait quoi, quand, comment.
- Confirmer par écrit si nécessaire.

Un accord clair aujourd'hui
évite des problèmes
demain.

LES ENJEUX À GARDER EN TÊTE



Besoins des deux parties : comprendre avant de proposer.



Intérêts : ce qui compte vraiment pour chacun.



Contraintes : budget, délais, règles, moyens...



Objectif : trouver le meilleur accord possible,
pas imposer sa volonté.

LES LIMITES À RESPECTER



Ne jamais mentir
ou cacher l'essentiel.



Ne pas humilier
l'autre partie.



Ne pas accepter un accord
qui ne respecte pas ses
limites essentielles.



Savoir dire non
poliment et fermement.

LES POSTURES GAGNANTES



Être positif et respectueux.



Rester calme et maître de soi.



Traiter l'autre comme
un partenaire, pas un adversaire.



Être authentique et cohérent.

TACTIQUES UTILES

- ✓ Poser des questions ouvertes : pour mieux comprendre.
- ✓ Reformuler : pour montrer que l'on a compris.
- ✓ Valoriser : reconnaître les points positifs.
- ✓ Utiliser des chiffres et des faits : rester objectif.
- ✓ Proposer plusieurs options : donner du choix.
- ✓ Faire des pauses : pour réfléchir et éviter la précipitation.



STRATÉGIES GAGNANTES

- ✓ Stratégie de la valeur : créer plus de valeur pour partager.
- ✓ Stratégie de l'intérêt : répondre aux vrais besoins.
- ✓ Stratégie de la relation : penser au long terme.
- ✓ Stratégie du meilleur repli (plan B) : avoir une alternative possible.
- ✓ Stratégie du pas à pas : avancer étape par étape.



LES CLÉS POUR CONCLURE GAGNANT – GAGNANT



Revenir à l'objectif
commun.



Valider chaque point
important.



Écrire l'accord :
clair, simple et précis.



Prévoir un suivi
et rester en contact.



Respecter l'accord
et entretenir la relation.



Une bonne négociation n'est pas une victoire sur l'autre, c'est une réussite ensemble.
Préparons-la bien, vivons-la sereinement, construisons l'avenir !