

# **Négociation**

**bien la préparer pour mieux l'aborder**

**21 septembre 2006**

**une relation simple pour être plus efficace**

# Négociation : bien la préparer pour mieux l'aborder

## ■ Comment aimez-vous que l'on vous parle ?

## ■ Entrée en matière

- ✓ la construction :
  - l'objectif
  - les éléments légitimes
  - l'état d'esprit
- ✓ l'annonce

## ■ J'écoute, je note, je traite une idée, je dis ce que je ressens

- ✓ oui / peut-être / non,
- ✓ les «pépites» positives,
- ✓ le filtre du « je »,
- ✓ les incertitudes,
- ✓ le Q'PV

# Négociation : bien la préparer pour mieux l'aborder

## ■ Comment aimez-vous que l'on vous parle ?

- ✓ avec respect, politesse, courtoisie, calme,
- ✓ clair, simple, précis, concis, concret,
- ✓ droit dans les yeux, droit au but,
- ✓ avec un peu d'humour,
- ✓ avec **franchise**, **honnêteté**, **transparence**, sincérité,
- ✓ ...

**UNE ATTENTE UNIVERSELLE !**

# Négociation : bien la préparer pour mieux l'aborder

## ■ Entrée en matière

### ✓ la construction :

- **l'objectif** : ce que je **choisis** de vouloir obtenir comme résultat concret (**observable**) à l'issu de l'événement (la rencontre)
- **les éléments légitimes** : éléments **non connus** de mon interlocuteur et qui va lui permettre de **répondre positivement** à mon objectif
- **l'état d'esprit** est la **conséquence émotionnelle** de l'objectif choisi

### ✓ l'annonce :

- **l'état d'esprit** (facultatif) puis
- **les éléments légitimes** (facultatif) puis
- **l'objectif**

# Négociation : bien la préparer pour mieux l'aborder

## ■ **J'écoute**, je note, je traite une idée, je dis ce que je ressens

### ✓ oui / peut-être / non :

- **oui** : 100% des gagnants ont tenté leur chance !!
- **peut-être** : argumenter pour obtenir le « oui »
- **non** : travailler plusieurs retours au « peut-être » et préparer un objectif de repli

### ✓ les «pépites» positives : **saisir** les **messages positifs** et laisser les douloureuses attaques négatives

### ✓ le filtre du « **je** » : j'ai besoin ... , j'ai envie ... , j'ai le sentiment ... , j'ai la conviction ....

### ✓ une incertitude : **la traiter**, la transformer en certitude, ne pas « gamberger »

### ✓ le Q'PV : **Qu'en Pensez-Vous** ?