



Des ressources et des hommes

« L'art de négocier »

Par Guy CATEL Directeur d'ERGESIS Des ressources et des hommes

Les situations de négociation sont courantes dans la vie personnelle ou dans les affaires et le secteur commercial n'est pas le seul qui exige une approche de négociation.

- Ne pourrait-on dire que chaque acte chaque acte de la vie des affaires en lien avec un autre, relève de la négociation.
- La négociation est la recherche, le plus souvent en temps limité, d'un accord entre des intérêts parallèles mais le plus souvent opposés, que chacune des parties engagées dans la dite négociation doit analyser et quantifier.

Vous avez souvent entendu parler de négociation gagnant-gagnant, gagnant-perdant, perdant-perdant, tout est question d'enjeux.

ERGESIS Des ressources et des hommes, travaille avec vous sur la stratégie, la méthodologie et le suivi de négociation à mettre en place.

Une bonne négociation se doit de suivre plusieurs étapes indispensables :

- Connaître les enjeux de la négociation (stratégique, tactique, opérationnelle)
- Savoir ce que vous voulez « Qu'est-ce que j'ai dans mon jeu ?»
- Evaluer ce que l'autre pourrait vouloir « Qu'est-ce qu'il a dans son jeu ?»
- Collecter le maximum d'informations, les quantifier, les qualifier, préparer la réunion
- Se présenter, introduire le sujet de la négociation, le timing
- Palabrer, la palabre c'est un art!
- Négocier les points clés, puis les points intermédiaires, les « cadeaux » dans l'ordre
- Récapituler en avançant par bond
- Savoir argumenter, réfuter, proposer, trouver des intérêts communs
- Etre en écoute active, sortir de l'émotionnel, tenir sa position, jouer du temps, faire un break, se concentrer sur l'objet, reformuler, persuader etc....
- Fixer et finaliser, signer le contrat, le compte-rendu
- Mettre en place et suivre l'ensemble des points du contrat

Et bien d'autres points encore!

Bien sûr, il vous faudra pratiquer encore et encore.

Chaque négociation est singulière

ERGESIS vous accompagne dans ce processus à chaque étape vous apportant technique et expérience.

Guy Catel www.ergesis.com 06 84 81 82 56

