

communicateurs EFFICACES

Quel négociateur êtes-vous ?

Cochez la case qui correspond à votre réponse :

1. Un de vos amis vous propose de vous revendre son ordinateur pour 1.000 €. Il l'a acheté 2.000 €. Puis, il trouve acquéreur à 1.250 €.

- ☐ A. Vous vous alignez sur la nouvelle offre à 1.250 €. Vous gagnez encore 750 €.
- ☐ B. Vous lui dites qu'il a engagé sa parole. En tant qu'ami, il doit la tenir et vous céder son ordinateur pour 1.000 €.
- ☐ C. Vous cherchez quelqu'un d'autre qui vende le même ordinateur d'occasion à un prix plus raisonnable.

2. Il y a un an que vous prévoyez de passer vos vacances à l'Ile de la Réunion. Toutes vos réservations sont faites. Au dernier moment, il y a un dossier super urgent à traiter et votre patron vous demande de changer les dates de votre départ.

En acceptant, vous perdez de l'argent, vous n'êtes pas certain de trouver de la place pour d'autres dates, et vous êtes sûr que quelqu'un d'autre peut traiter ce dossier.

Votre première réponse est :

☐ A. "Si je déplace mes vacances, payez-vous les années perdues et l'augmentation de tarif ?"

☐ B. "D'accord, mais je compte sur une compensation pour mes années perdues et une prime pour mes prochaines vacances."

☐ C. Rien. Avant de répondre, vous vérifiez si votre présence est réellement indispensable.

3. Vous venez de démarrer une société de formation. Une grosse société de construction automobile veut vous confier l'animation d'un séminaire. Habituellement, vous demandez 3.200 €. Ils ne veulent payer que 2.460 €. Vous leur répondez :

- ☐ A. "Pour cette première affaire, je vous consens une réduction de 25 %."
- ☐ B. "Désolé. 3.200 € est un prix fixe, non négociable."
- ☐ C. "D'accord. Faisons d'abord ce séminaire. Nous parlerons ensuite du prix."

4. Vous et votre associé, vous décidez d'engager un nouveau responsable des stocks. Après avoir interviewé une vingtaine de candidats, vous avez chacun un préféré. Vous pensez que le vôtre est bien meilleur.

Vous dites à votre associé :

- ☐ A. "D'accord pour choisir ton candidat, si la prochaine fois c'est moi qui décide."
- ☐ B. "Si tu acceptes de prendre mon candidat, la prochaine fois, je prends le tien."
- ☐ C. "Essayons de voir d'autres candidats. Nous en trouverons bien un qui nous convienne à tous les 2 !"

5. Vous négociez le prix d'une maison que vous voulez acheter. Vous pouvez investir 120.000 €, mais vous pensez que la maison ne vaut pas plus de 83.000 €.

Le vendeur est déjà passé de 120.000 € à 102.000 €, mais refuse d'aller plus loin.

- ☐ A. Vous offrez de "couper la poire en 2" à 92.500 €, à condition qu'il vous fasse cadeau d'une partie du mobilier.
- ☐ B. Vous lui dites "c'est à prendre ou à laisser : 83.000 €".
- ☐ C. Vous lui dites que dans ce cas, vous allez visiter d'autres maisons pour trouver une affaire plus raisonnable.

6. Vous fabriquez des roulettes pour une usine de matériel de bureau qui produit des chaises de dactylo. Votre principal client a réussi jusqu'ici à éviter tout changement de votre tarif, mais, avec l'augmentation des coûts de production, vous allez bientôt

perdre de l'argent pour chaque roulette que vous lui vendez.

- ☐ A. Vous dites au P.D.G. de cette usine que sa clientèle ne vous rapporte plus rien, et vous lui demandez combien il lui est possible de payer en plus.
- ☐ B. Vous lui envoyez votre nouveau tarif avec des prix révisés.
- ☐ C. Vous essayez de trouver d'autres clients avant d'aborder ce sujet avec lui.

– **Les cases A** cochées signifient que vous êtes un négociateur coopératif, qui souhaite arriver vite à une conclusion.

– **Les cases B** cochées signifient que vous aimez prendre des risques pour obtenir plus – mais que vous pouvez arriver facilement à la rupture.

– **Les cases C** cochées signifient que vous n'aimez pas être enfermé dans une négociation. Vous préférez patienter et chercher des alternatives.

3 réponses A ou plus :

Vous obtenez moins que vous ne pourriez obtenir. Apprenez à mieux vous défendre, à trouver des solutions créatives, et vous obtiendrez beaucoup plus.

3 réponses B ou plus :

Vous êtes un bon négociateur. Vous êtes dur en affaires, mais vous devriez apprendre à "mettre de l'eau dans votre vin". Souvent, des relations harmonieuses valent mieux que quelques euros supplémentaires arrachés.

3 réponses C ou plus :

Vous êtes patient, c'est bien, mais vous laissez échapper des occasions intéressantes. Votre stratégie est intéressante dans certains cas, mais dans d'autres, elle peut être catastrophique. Apprenez à adapter votre stratégie en fonction de la situation.

Si vos réponses sont variées, vous êtes sur la bonne voie. Avoir à votre disposition une palette de réactions et de stratégies possibles et ne pas vous enfermer dans un comportement "habituel", sont les meilleurs moyens pour réussir.

Comment devenir puissant

Les facteurs qui génèrent un certain pouvoir, quelles que soient les circonstances, tiennent au fait de :

1. Disposer de plus d'information sur le sujet que l'autre.
2. Disposer de plus d'expérience dans ce type de négociation.
3. Être mieux préparé.
4. Faire preuve d'une plus grande créativité.

5. Disposer d'une alternative alléchante.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- L'influence insoupçonnée des couleurs dans vos communications
- La portée des couleurs sur vos textes imprimés