

communicateurs EFFICACES

Les 4 phases d'une négociation réussie

Lors de vos négociations,
respectez-vous bien ces
4 phases ?

1. La préparation. Renseignez-vous sur l'interlocuteur, les concurrents, etc. Préparez votre stratégie.

2. La discussion. Échange d'informations qui permet de "sentir l'autre". Posez des questions.

3. La proposition. Quelles sont les solutions possibles ?

Donnez pour recevoir.

4. La conclusion. Marchandage constitué de "si... alors".

Un test avant de négocier

– Ai-je déjà négocié dans ce genre de situation ?

☐ Oui ☐ Non

– Si oui, combien de fois ?

– Si oui, l'expérience accumulée me permettra-t-elle de réussir cette négociation ?

☐ Oui ☐ Non

– Les conséquences d'un bilan négatif sont-elles importantes pour moi ?

☐ Oui ☐ Non

– Est-ce que j'ai une idée des réactions possibles de mon interlocuteur ?

☐ Oui ☐ Non

– Cette personne ou cet organisme est-il le meilleur interlocuteur ?

☐ Oui ☐ Non

– Cet interlocuteur est-il fiable ?

☐ Oui ☐ Non

– Est-ce que je pense qu'il s'agit au premier abord d'une négociation win-win ou non ?

☐ Oui ☐ Non

– Si non, est-ce que je pense raisonnablement pouvoir amener la négociation sur ce terrain ?

☐ Oui ☐ Non

– Est-ce que je peux compter sur la compétence d'experts ou de conseillers ?

☐ Oui ☐ Non

– Y a-t-il des personnes ou des organismes qui pourraient m'aider par leurs services ou leurs compétences ?

☐ Oui ☐ Non

– Le moment est-il bien choisi pour cette négociation ?

☐ Oui ☐ Non

Résultats

Si vous avez répondu "non" à plus de 4 questions, vous avez sans doute avantage à **retarder la négociation**, ou au moins à ne pas négocier seul.

Il est généralement moins coûteux d'engager quelqu'un que de se présenter devant un interlocuteur, quand on n'est pas armé pour discuter avec lui.

Les principales qualités d'un négociateur

Cochez les cases qui correspondent à vos points forts. Les autres indiquent vos points faibles à développer pour devenir un excellent négociateur.

☐ Habileté à préparer et planifier.

☐ La connaissance du sujet sur lequel porte la négociation.

☐ La capacité de penser clairement et rapidement, sous pression et en situation incertaine.

☐ La capacité à exprimer ses pensées verbalement.

☐ La capacité d'écoute.

☐ Le jugement et l'intelligence générale.

☐ L'intégrité.

☐ La capacité à persuader les autres.

☐ La patience.

☐ L'esprit de décision.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

– Comment donner à votre plaquette de présentation la véritable image de votre entreprise

– Les 4 qualités indispensables d'un bon porte-parole