

communicateurs EFFICACES

Devenez un expert de la négociation

Tirez parti des dates limites

– Fixez-vous des dates limites pour atteindre vos objectifs. Vous verrez combien cette "pression" est motivante et dynamisante.

– Utilisez les dates limites pour influencer la décision de votre interlocuteur :

"Cette proposition est valable 48 heures."

"À partir de demain, je serai obligé d'appliquer le nouveau tarif..."

Essayez, ça marche !

Soyez toujours gagnant

Proposez toujours 2 alternatives avantageuses pour vous. Il faut éviter de demander, par exemple :

"Êtes-vous d'accord pour m'accorder une augmentation ?"

Mais plutôt proposer, après avoir exposé le problème :

"Je vous propose 2 options : soit augmenter mon salaire de 10 %, soit, pour le même salaire, diminuer mes heures de présence à 35. Laquelle préférez-vous ?"

Que se passe-t-il dans l'esprit de votre interlocuteur ?

Dans le 1^{er} cas, sa réflexion est rapide, et la réponse, certainement négative. Dans le 2^e cas, il a le choix. **C'est toujours agréable de choisir.**

Essayez cette méthode. Pratiquez-la dans toutes les circonstances de la vie jusqu'à ce qu'elle soit ancrée dans votre comportement, et, vous verrez, vous aiderez ceux que vous rencontrerez à **prendre une décision positive.**

Et n'oubliez pas... On ne force jamais une personne à dire oui. Si elle le fait, c'est que, quelque part en elle, elle en a envie. En étant convaincant, vous ne faites qu'aider cette envie à se développer et à prendre le dessus.

Soyez créatif

La créativité est très importante lors d'une négociation.

Un bon négociateur bénéficie énormément de sa capacité à **trouver constamment de nouvelles modalités d'échange :**

– Il explore à fond les différentes possibilités.

– Il retourne la situation dans tous les sens jusqu'à ce qu'il trouve des choses à échanger qui ne lui coûtent rien.

– Il demande à son interlocuteur de lui céder des choses qui ne lui coûtent rien.

Ayez une bonne connaissance des ressources disponibles, et cherchez toujours à en tirer le maximum. Vous sortirez ainsi gagnant d'un échange sensé équitable, sans que vos interlocuteurs ne s'en rendent compte.

Les types d'avantages échangeables

Prenez le temps de réfléchir à des types d'arguments, autres que l'argent, que vous pouvez avancer ou monnayer lors d'une négociation :

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Voici quelques exemples d'avantages que l'on peut ainsi échanger :

Lors d'une vente

- des délais de livraison plus flexibles
- des conditions de crédit
- des facilités de paiement
- des options (sur un véhicule, par exemple)
- des services supplémentaires

Dans une entreprise

- des responsabilités
- du personnel
- des ressources : l'accès à l'ordinateur, à la photocopieuse, au fax, etc.

- de l'espace : le plus grand bureau
- l'accès aux supérieurs hiérarchiques, etc.

Dans un couple

- du temps
- de la bonne volonté, de la patience, de la tolérance, etc.
- de la disponibilité

Pour un emploi

- le remboursement de frais de déplacements
- des horaires flexibles
- une semaine de vacances supplémentaire
- des parts dans la société
- des formations professionnelles
- des voyages professionnels
- une secrétaire
- une voiture de fonction
- les frais de déménagement

La plupart de ces avantages, n'étant pas budgétés et n'apparaissant pas sur votre bulletin de paie, ne sont donc pas imposables !

Si vous sentez que vous ne pouvez raisonnablement demander ou obtenir une augmentation, la valeur de ces avantages peut égaler, voire excéder le montant en numéraire envisagé.

Dans toutes les négociations

- la reconnaissance
- le respect
- une écoute attentive

Nous avons tous des besoins de base qui peuvent être satisfaits à moindres frais. Pensez-y lors d'une négociation !

Le principe, c'est de créer de la valeur quelle que soit la situation de négociation.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- Guide pour réussir vos vidéoconférences
- L'art de demander