

Techniques de négociation

Le but de la négociation

- Négocier, c'est rechercher un accord aussi bénéfique que possible pour les deux parties en tenant compte des intérêts prioritaires de chacun.

Les rôles au sein de l'équipe de négociation

- Le leader : Ce rôle revient au négociateur le plus expérimenté. Il conduit la négociation. Il choisit les membres de l'équipe chargés de l'assister. Il prépare la négociation et règle la mise en scène.
- Le gentil : Il manifeste de la sympathie et de la compréhension pour les membres de l'équipe adverse. Il endort l'équipe adverse dans une fausse sécurité afin de l'amener à se relâcher.
- Le méchant : Il intimide l'équipe adverse en démontant systématiquement tout argument avancé par l'équipe adverse. Il menace de suspendre les négociations dès que son équipe perd du terrain.
- L'inflexible : Il n'est pas forcément présent physiquement à la réunion mais son ombre plane. Il est régulièrement cité pour bloquer tout recul. Il permet de se rétracter de propositions faites à la légère.
- L'observateur : Il enregistre et rassemble les points de vue pour en faire une synthèse. En cas d'impasse il suggère des ouvertures.

Les tactiques de négociation

- Comme dans les films policiers, le bon et le méchant.
- L'escalade : Chaque fois qu'un point semble sur le point d'être acquis, demander plus.
- La demande excessive. L'adversaire sera satisfait d'un accord qui lui aurait semblé inacceptable au premier abord.

Quelques principes à respecter

- Négocier sur des intérêts et non sur des positions de principe
- S'attaquer aux problèmes, jamais aux personnes
- Présenter les problèmes comme une préoccupation commune aux deux parties

Préparer la négociation

- Analyser objectivement le rapport de pouvoir
- Déterminer son propre objectif (position haute, moyenne, basse) et ses intérêts
- Identifier l'objectif et les intérêts de l'équipe adverse
- Repérer les points difficilement négociables et ceux sur lesquels il est possible de "lacher du lest"
- Se souvenir que rien ne se passera comme prévu !

Le déroulement de la négociation

- Etablir la relation et la préserver tout au long de la réunion
- Arriver avec des demandes précises et quantifiées
- Annoncer clairement ses objectifs et intérêts. Jouer cartes sur table. Formuler l'objectif commun
- Quand les positions divergent, proposer plusieurs solutions réalistes.
- Solder un point avant de passer au suivant
- Montrer les conséquences positives de l'accord pour l'équipe adverse
- Rappeler l'intérêt commun des deux parties : le succès du projet
- Valider et formaliser les accords.