**Mise en situation v0**

M. Jean un gestionnaire d’un projet au sein d’une grande entreprise qui gère plusieurs projets à la fois. Il travaille dans une structure matricielle faible, déclare à la direction générale qu’il aura besoin de plus de temps que le délai prédéterminé pour entamer le projet. Il est, toutefois, conscient de l’impact négatif de cette demande qui remet en question l’efficience de son équipe, mais M. Jean proclame avoir de bons arguments pour défendre sa cause. Dans un premier temps, il dit que l’effectif de son équipe est très préoccupé par ses tâches dans les équipes fonctionnelles à cause de l’intolérance des directeurs fonctionnels qui ne prennent pas en considération l’urgence du projet en cours, ce qui lui met dans des confrontations sans fins avec ces derniers.

M. Jean demande alors, en plus du prolongement du délai prédéterminé, un changement de la structure de son équipe dans ce qui reste du délai pour acquérir plus de pouvoir sur son équipe, ceci sous-entendant qu’il est prêt à sacrifier plus de son temps pour réussir sa tâche.

Il rencontre alors le directeur général de l’entreprise. Lors de cette réunion, M. Jean exprime clairement et d’une manière précise ses demandes : « Je veux que mon équipe soit matricielle forte, et je veux également un prolongement du délai de deux mois. Ceci est la seule manière pour que je puisse finaliser mon travail et atteindre les résultats prévus. M. le directeur, j’ai travaillé dur sur ce projet et je sens que je mérite d’obtenir ce que je demande » disait M. Jean qui se penchait en arrière sur sa chaise.

Après deux heures de négociation, M. Jean sort du bureau du directeur général déçu après le refus total de toutes ses demandes, lui, qui a été convaincu de la validité de ses arguments et de son opinion.

Personnalité du chef de projet ? traits : **stabilité émotionnelle, l’extraversion, ouverture aux expériences,** **conscience, (*agréabilité)***

1. Quels sont les traits de personnalité du Big Five dont M. Jean fait preuve qui sont indispensables pour un gestionnaire de projet selon la description ?
2. L’ouverture, conscience
3. L’extraversion, agréabilité
4. Stabilité émotionnelle, conscience
5. Comment M. Jean pouvait faire différemment pour réussir sa négociation avec le directeur général ?
6. Montrer plus ses sacrifices et son ambition pour réussir le projet, en mettant l’accent sur ses différentes contributions et directives qu’il a données à son équipe et le travail qui a été médiocrement fait et qui ne répond pas du tout aux exigences du client, mais dont les directeurs fonctionnels n’ont aucun problème avec.
7. Elaborer davantage toutes les pratiques intolérantes et inacceptables des directeurs fonctionnels avec des témoignages des membres de l’équipe, et exposer les résultats des différentes réunions qu’il avait avec les premiers dans lesquelles il a essayé de les ramener à voir les choses à partir de sa propre perspective mais qui ont toutes échouées et n’ont généré que des intensités.
8. Blâmer la direction stratégique pour le choix erroné dès le départ de la structure organisationnelle du projet ?
9. Voir les choses à partir de la perspective du directeur générale, montrer l’importance de la complétude du projet et l’impact qu’il aura sur l’entreprise et proposer plusieurs autres solutions réalistes comme par exemple une rencontre amicale de négociation avec les directeurs fonctionnels.

Solutions possibles : - Réunion de négociation avec les directeurs fonctionnels : En fait, c’est une bonne solution pour pouvoir atteindre un accord gagnant/gagnant et ne pas les ignorer car ils sont concernés directement dans le problème. Chercher à les faire perdre ne va faire que du mal pour le projet et l’entreprise.

* Demander plus d’effectif :
* Avoir l’équipe à plein temps pour le reste du projet tout en gardant le pouvoir des directeurs fonctionnels.

« « « « « Toutes les autres solutions possibles reposent sur l’écoute efficace et attentif de ce que l’interlocuteur a à proposer d’une manière directe ou indirecte, pour cela il faut savoir déchiffrer les offres qui peuvent ne pas être évidentes à remarquer surtout si l’on est toujours dans une position d’attaque nous entendons juste pour répondre mais nous n’écoutons pas attentivement dans la plupart des cas, ça demande de la patience. Il faut chercher le compromis, une affaire gagnant/gagnant, jamais gagnant/perdant, pour cela il faut savoir s’humilier et se méfier de son égo, si on cherche à gagner sans prendre en considération l’intérêt de l’autre partie nous allons sûrement perdre. » » » » » » » » »

**Que l’on soit en position de force ou de faiblesse, il faut toujours considérer le point de vue de notre adversaire de négociation et savoir l’adhérer en portant ses lunettes et voir les choses de sa propre perspective pour pouvoir lui montrer l’importance de ce que vous proposez pour les deux parties et montrer votre bonne intention de gagner et faire gagner. On a intérêt donc à se débarrasser de son orgueil lors d’une négociation.**

**Il est aussi recommandé, pas seulement de mettre en table plusieurs offres, mais encore savoir déchiffrer les offres indirectes de l’interlocuteur. Cela requiert sous-entendant l’écoute attentif et savoir bien analyser le langage verbal et non-verbal de celui-ci. Tout cela pour sortir de sa zone et entrer dans la zone de notre interlocuteur, que l’on n’essaie pas de lui imposer une offre, mais plutôt lui montrer qu’il en a besoin.**

// Exemple déchiffrement d’une offre : « écoute ! nous avons juste 3 mois pour lancer un nouveau projet en attente, et je ne sais pas là comment on va faire avec ça » »

Après avoir reçu des signes non verbaux montrant l’accord demander plus de ce qui est désiré pour atteindre un milieu désirable pour les deux parties

Bibliographie :

<https://www.piloter.org/projet/bonnes-pratiques/outils-projet.htm>

<https://www.forbes.com/sites/jennagoudreau/2012/10/08/the-secret-art-of-negotiating-take-your-ego-off-the-table/#a9879735d4ec>

<https://www.youtube.com/watch?v=Q19DxBww2Bg&ab_channel=Fran%C3%A7oisAELION>

Convaincre au quotidien: 6 techniques infaillibles pour mettre les autres dans sa poche (French Edition) Kindle Edition