

## Communication et Socio-Psychologie : Atelier en groupe

### - NEGOCIATION EN ENTREPRISE –

#### La situation :

- Groupe de 5 personnes !
- Jeu de rôle pour chacun de vous avec information secrètes **à ne pas dévoiler**, avec :
  - 1 directeur
  - 1 Manager
  - 3 employés
- Arriver à avoir un contrat signé par l'ensemble des participants

#### Le contexte :

L'entreprise « Green Conseil » créée en 2018 est une start up dans le monde du conseil. Elle a été créée par deux personnes qui sont, aujourd'hui encore, directeurs de ce cabinet de conseil.

Au fil du temps, le cabinet a gagné des clients et s'est développé. Passant d'un cabinet de 4 personnes à fin 2019 à près de 14 collaborateurs aujourd'hui, dont voici la répartition :

- 2 directeurs
- 3 Managers
- 9 employés

Chaque directeur a la responsabilité d'à minima un manager.

Chaque manager à la responsabilité de 3 employés.

Les employés ainsi que les managers font un bon travail, si bien que la croissance du CA affichée sur l'année « n » est de 4,5%. A la suite du COVID, les deux directeurs ont laissé les employés s'organiser librement concernant le télétravail.

Nous sommes le 15 janvier 2023, date de l'entretien annuel, vous avez des demandes suite à l'année passée et souhaits pour l'année 2023.

A la fin de l'entretien annuel, vous devez signer un contrat avec les différentes demandes obtenues par chacun de vous.

Attention, une fois le contrat signé, aucune marche arrière n'est possible.

A vous de jouer !

#### Les conseils :

- Réfléchir, en amont de la négociation, aux forces et faiblesses de votre rôle
- Utilisation des principes de cours sur la négociation