

COMMUNICATION

Négociier

NIVEAU

Intermédiaire (B2)

NUMÉRO

FR_B2_2021X

LANGUE

Français



Objectifs

- Je peux discuter des stratégies de négociation.
- Je peux inclure des compromis dans mon argumentation.



Vocabulaire

Associez de manière à former des expressions. Il y a plusieurs possibilités. **Créez une phrase** avec chaque expression.

demander

faire jouer

proposer

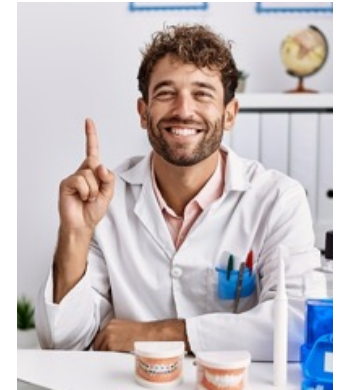
trouver

conclure

créer

chercher

parvenir à



un partenariat

un devis

la concurrence

un compromis

une ristourne

une affaire

un accord

un terrain
d'entente



Pratiquez

Complétez les phrases avec des mots de la page précédente.

J'espère _____
une affaire avec ce
client. Ce serait
vraiment une aubaine
pour la boîte.

Je trouve que les tarifs
de ce fournisseur sont
trop élevés. On va faire
jouer la _____.

Ce serait fantastique de
trouver un _____
d'entente avec cette
entreprise. Créer un
_____ avec eux
serait une excellente
nouvelle.

Nous sommes des
clients réguliers depuis
plusieurs années ; je
pense qu'il est légitime
de leur demander une
_____.



Ce contrat est une **aubaine** pour notre entreprise !

Une **aubaine** est une proposition intéressante, une opportunité à saisir.

marchander

Marchander veut dire négocier un prix : l'acheteur propose un prix plus bas que celui affiché et le vendeur répond en faisant une contre-proposition. Le **marchandage** peut continuer jusqu'à ce que les deux parties se mettent d'accord sur un prix acceptable. Il peut aussi échouer !



Je l'achète pour 800 euros. C'est mon dernier mot.



Et chez vous ?

Dans votre pays, est-il possible de marchander dans les situations suivantes ?

Échangez avec vos camarades.

de la
nourriture
achetée dans
la rue

un trajet en
taxi

des produits
dans un
supermarché

des
vêtements
vendus sur un
marché

une nuit
d'hôtel

des objets
dans un
magasin
d'occasion

un loyer ou
l'achat d'une
maison



Qui dit quoi ?

Lisez le contexte, dans la boîte rose, puis les phrases tirées de la négociation.
Quelles phrases sont prononcées par l'entreprise de logistique et lesquelles sont celles de Pack&go?

Monsieur Martin est le patron d'une entreprise de logistique importante. Monsieur Monteil et Madame Verdier sont les propriétaires de l'entreprise de transport Pack&go.

Monsieur Martin a besoin de vingt camions pour transporter des marchandises de Lille à Paris, mais le prix qu'il demande à Pack&go est très bas. Il se justifie en promettant de nombreux contrats supplémentaires dans le futur...

Nous ne pouvons pas accepter cette offre ; nous travaillerions à perte.

N'oubliez pas que cela pourrait être le début d'un partenariat à long terme.

Certains de vos concurrents seraient ravis d'une telle offre.

Seriez-vous prêt à revoir votre offre à la hausse, de manière à parvenir à un compromis ?



Négociation



**Pensez-vous que cette
négociation ait abouti ?
Si oui, comment ?**



Résolution

Lisez la résolution de la négociation et **répondez** à la question.

Finale­ment, les deux parties sont parvenues à un accord : l'entreprise de logistique paiera 10% de plus pour le transport de la marchandise. Cela reste un prix relativement bas pour *Pack&go*, mais il s'agit tout de même d'une augmentation acceptable. *Pack&go* s'engage à respecter les délais. En contrepartie, l'entreprise de logistique s'engage à signer un contrat d'exclusivité de deux ans avec *Pack&go*.



**La résolution est-elle celle que vous aviez prévue ?
Comparez.**



Une promotion

Lisez la situation suivante et **répondez** aux questions.

Vous souhaitez postuler pour un poste plus élevé dans votre entreprise, mais un·e de vos collègues aussi.

Quelle stratégie de négociation adoptez-vous ? La coopération ou la compétition ?

Pourquoi ?

Quels arguments allez-vous utiliser ?





Compromis

Échangez avec vos camarades.

En règle générale, êtes-vous d'accord pour faire des compromis ?



Ou, au contraire, appuyez-vous toujours votre point de vue ?

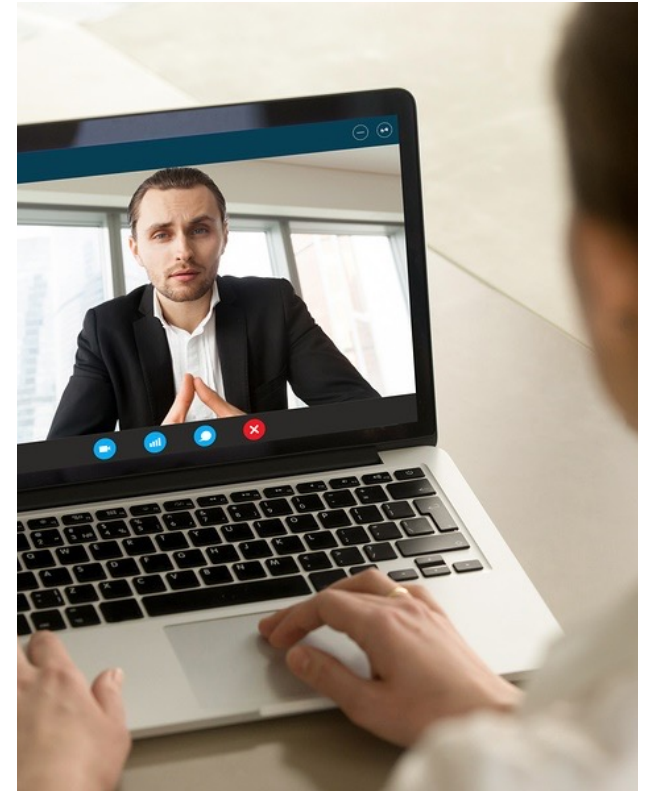
À votre avis, quelle stratégie fonctionne le mieux ? Pourquoi ?



Échangez

Adopteriez-vous les mêmes attitudes et les mêmes stratégies de négociation face à des collègues étrangers ?

Pourquoi ?





Mise en situation

**Lisez les situations suivantes.
Qu'est-ce que les deux parties
peuvent négocier à votre avis ?**

Une petite boutique de vêtements demande à son fournisseur une ristourne pour sa prochaine commande.

Un bar fait appel à un marchand de meubles pour la rénovation de son local.

Une maison d'édition négocie un nouveau contrat avec un papetier.





Jeu de rôle

En **classe entière** ou en **breakout rooms** :

Choisissez une des situations de la page précédente et **jouez** la scène.

Je vous propose une ristourne de 5% et l'envoi gratuit.

Humm... vos concurrents ont des propositions plus alléchantes...



négociation

- proposer un devis
- marchander
- faire jouer la concurrence
- demander une ristourne

résolution

- conclure une affaire
- parvenir à un accord
- trouver un terrain d'entente



Avant d'entrer dans la **breakout room**, prenez une **photo** de l'exercice.



Fin de la leçon

Expression

Faire d'une pierre deux coups

Sens : réaliser deux objectifs avec une seule action

Exemple : *Grâce à ce contrat, j'ai fidélisé un client et obtenu une promotion, j'ai fait d'une pierre deux coups !*



Pratique additionnelle



Dialogue

Mettez le dialogue **dans l'ordre** de 1 à 9.

—

Mais c'est très cher !

—

Bon, d'accord, deux chemises pour 30 euros. Je prends la rouge et la verte.

—

Bonjour, j'ai vu cette chemise en vitrine. Elle coûte combien ?

—

Voici les 30 euros. Merci et à bientôt !

—

15 euros. Je ne paierai pas plus.

Ce modèle est à 25 euros.

—

Marché conclu !

—

D'accord, mais seulement si vous en prenez deux.

—

C'est du tissu de première qualité. Je vous la laisse à 20 euros, c'est un prix d'ami.

—

Marchandage

Vous êtes sur un marché et vous voulez acheter un de ces produits. Vous marchandez.
Jouez la scène avec un·e camarade.





Vocabulaire

Associez les expressions synonymes.

1 une ristourne

2 marchander

3 un terrain d'entente

4 conclure une affaire

5 une aubaine

a négocier le prix

b parvenir à un accord

c une opportunité à saisir

d une réduction

e un compromis



À vos plumes !

Écrivez un texte décrivant un accord entre deux entreprises.

Expliquez comment s'est passée la négociation.

Votre texte doit faire autour de 200 mots. **Réutilisez** des mots et expressions vus dans la leçon.







Corrigés

P. 3 : demander un devis / une ristourne. Faire jouer la concurrence. Proposer un partenariat / un devis / un compromis / une ristourne. Trouver un compromis / un accord / un terrain d'entente. Conclure un partenariat / une affaire / un accord. Créer un partenariat. Chercher un compromis / un accord / un terrain d'entente. Parvenir à un compromis / un accord / un terrain d'entente.

P. 4 : conclure ; concurrence ; terrain ; partenariat ; ristourne.

P. 18 : 3, 7, 1, 9, 5, 2, 8, 6, 4.

P. 20 : 1d, 2a, 3e, 4b, 5c.



Résumé

Stratégies de négociation

- *demander un devis*
- *faire jouer la concurrence*
- *demander une ristourne, marchander*

Trouver un compromis

- *chercher un terrain d'entente*
- *revoir une offre à la hausse ou à la baisse*

Résolution d'une négociation

- *conclure une affaire, parvenir à un accord*
- *créer un partenariat*
- *signer un contrat d'exclusivité*



Vocabulaire

négocier

la négociation

faire jouer la concurrence

proposer un compromis

chercher un terrain d'entente

conclure une affaire

créer un partenariat

parvenir à un accord

la ristourne

une aubaine

marchander

s'engager à ...

le contrat d'exclusivité

la résolution

un prix d'ami

