



La négociation présentation définition

Discuter : ?

Négocier

- 1) des protagonistes
- 2) divergence
- 3) Volonté d'aboutir
- 4) nécessité d'un objectif et d'une marge de manœuvre
- 5) prise en compte des rapports de force

Processus qui combine des positions conflictuelles en une position commune

Activité qui met en relation plusieurs acteurs confrontés à des divergences et des interdépendances et qui choisissent de rechercher une position commune

Face à face (synchrone ou asynchrone réel ou virtuel)

Divergences (faits buts méthodes valeurs)

Intérêts communs

Acceptabilité

Caractère volontaire

Aspect relationnel

Négo projet et négo conflit

Pourquoi négocier

Rapport gain coût ...

Sujet existe le sujet est négociable

Répartition du pouvoir équivalente

Perception de la notion de double veto
volonté

Décision Hiérarchique

Décision Judiciaire(L'arbitrage)

Par vote

Les experts

L'évitement le report l'esquive

Le conflit l'affrontement

La pseudo négociation l'évitement

L'adjudication

Un état d'esprit école de la co-responsabilité

Une pratique omniprésente dans la vie de tous les jours et dans l'environnement

Coopération trouver ensemble

Plus efficace (un mauvais accord vaut mieux qu'un bon procès)

Le chaud et le froid colombe et faucon

La méthode douce

Obstination

Travail en coulisse

Culture et échanges

Ni vainqueur ni vaincu

Solution coopérative meilleur qu'une solution autoritaire

Négociation implique confiance par la suite

Bon accord = profits mutuels

Adapté pour

- Améliorer une offre

- Renforcer un accord

- Résoudre un conflit

- Modifier des contrats ou des conventions

Négocier c'est une affaire d'instinct
Aboutir à un compromis c'est perdre
Négocier c'est utiliser le rapport de force
Négocier c'est s'imposer d'entrée
Négocier c'est ruser
Il ya toujours une part de comédie et de chantage

Les situations sont difficiles

Le mal s'aggrave si on ne fait rien

Comprendre et se comprendre

Produire ensemble (même un petit résultat)

Accorder et s'accorder le droit à l'erreur

Reconnaître et accepter l'autre dans ses différences

Expérimenter

Postuler la confiance

Ménager du temps

Marquer des signes de reconnaissance

Essayer de découvrir

Normaliser dédramatiser le cycle échec réussite

Rassembler sur une valeur clé notion de bilan et d'enseignement même sur l'échec

Inciter à redéfinir ce que l'on veut atteindre

Faire valoir la confiance à travers une parole vraie