



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



Les fondamentaux de la négo

Face à face (synchrone ou asynchrone réel ou virtuel)

Divergences (faits buts méthodes valeurs)

Intérêts communs

Acceptabilité

Caractère volontaire

Aspect relationnel



Raison d'être de la négociation

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 vaux mieux qu'un bon procès)



La diversité des méthodes



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



Début d'une méthode



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