



RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION

ÉTAPE 1 : Explorez les intérêts de chaque partie.

- Creusez les motivations cachées de votre interlocuteur : « Pourquoi telle position ? », etc.
- Reformulez ce qu'il vous dit.
- Exposez vos propres intérêts.
- Appuyez-vous sur les intérêts communs pour faire avancer la négociation.
- Recherchez les options possibles pour concilier les intérêts différents.

ÉTAPE 2 : Identifiez les options possibles.



- Dissociez bien recherche d'options et engagement réciproque sur la solution à mettre en œuvre.
- Soyez créatif avec votre interlocuteur : trouvez le plus d'options possibles.
- Acceptez les idées de l'autre sans jugement.
- Sortez du cadre : dépassez les idées reçues.

ÉTAPE 3 : Utilisez des critères objectifs pour choisir la bonne option.



Pour conclure un accord et obtenir l'engagement des deux parties, vous pouvez recourir à :

- une norme, une mesure objective
- un tiers extérieur : expert indépendant...
- une procédure objective.