

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	7 La communication 7.6 Comment négocier ?	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

&

- **Intégratives.**
L'objectif est une répartition du bénéfice. Le gâteau peut être étendu de la sorte à rendre la répartition acceptable du fait de l'apparition d'un bénéfice minimal garanti.
Les deux facteurs clés de succès de la négociation sont :
- **La compréhension du point de vue de l'autre.**
Cela nécessite de l'écoute approfondie et de l'empathie pour se mettre à la place de l'autre partie qui possède sa propre culture et ses propres contraintes.
- **La confiance.**
Selon la culture, elle s'établit avant, pendant ou après la négociation.

7.6.1.2 Les profils de négociateurs

Voici les principaux profils de négociateurs selon leur implication pour l'objet de la négociation :

- **L'économe.**
Celui qui prend la décision finale sur des critères purement économiques tels le **Retour Sur Investissement (RSI)** ou le payback.
- **L'utilisateur.**
Celui qui utilisera ou qui vivra au quotidien l'objet de la négociation.
- **Le technique.**
Celui qui recommande ou qui préconise les techniques, les méthodes, les standards à respecter.
- **Le relationnel.**
Celui qui a le pouvoir d'influencer les autres acteurs.

L'important est de catégoriser rapidement chaque acteur pour connaître son moteur :

Profil de négociateur	Moteur
Econome	Prix, rentabilité.
Utilisateur	Valeur ajoutée, économie de travail.
Technique	Qualité, innovation, interopérabilité avec l'existant.
Relationnel	Convivialité, image du choix et tirée des concessions obtenues.

Tableau 289 – Le moteur de chaque profil de négociateur

Voici les principaux profils de négociateurs selon leur tempérament :

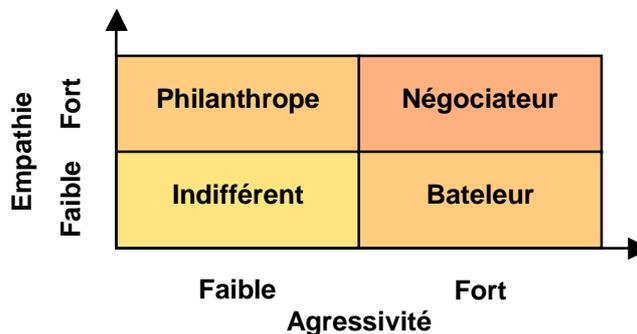


Diagramme 290 – Les profils de négociateur

En fonction de son profil, la stratégie de négociation diffère :