

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>7 La communication</b> 7.6 Comment négocier ?	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

- **Force morale.**  
La franchise, l'intégrité et la loyauté.
- **Force psychologique.**  
Le charisme, la maîtrise de ses émotions.

Une négociation se menant le plus souvent en groupe, il est important de faire un débriefing après la négociation pour savoir quels sont les points à améliorer.

### 7.6.2 Le processus de négociation

a

Voici le **processus de négociation** :

- **La pré-négociation.**  
Cette étape est essentielle pour ne pas se faire dominer dans la négociation. Il s'agit de :
  - Identifier et quantifier les limites de l'acceptable.
  - Définir les conditions de la réunion.  
Ceci est abordé dans la section intitulée **Préparation des réunions**.
- **La négociation en elle-même.**  
Elle peut se décomposer en le sous-processus suivant :
  - **L'observation.**  
La présentation mutuelle permet aux deux parties de faire connaissance avec chaque acteur, leur rôle, leurs valeurs et leurs attentes.
  - **La résistance.**  
Au cours de la discussion, les points durs de chaque partie apparaissent. Par soustraction, il est alors possible de connaître les points de souplesse.
  - **La production.**  
Il s'agit de construire une solution au gré des échanges de points de souplesse. Cela s'effectue comme suit :
    - **Identifier les sources de pouvoir.**  
Il s'agit de quelque chose que l'autre partie souhaite posséder.
    - **Lier les sources de pouvoir aux points de souplesse.**  
Une source de pouvoir peut être aussi rattachée à un point dur.
    - **Construire une interdépendance dans les concessions.**  
Il s'agit de minimiser les différences culturelles et contextuelles.
    - **Etablir des avancées.**  
Par des consensus – en définitive il y a accord –, des compromis – chacun met de l'eau dans son vin – ou des concessions – la revendication est abandonnée.
  - **La conclusion.**  
Si un accord a été trouvé, il doit être mis par écrit sous forme d'un contrat auquel les deux parties se référeront ultérieurement.
- **La post-négociation.**  
Cette étape essentielle pour communiquer correctement le contenu de l'accord – « la bonne négociation » – et la méthode d'obtention de l'accord – « l'honneur est sauf ». **Les seuls perdants sont les concurrents qui n'ont pas participé à la négociation.**

Le processus se déroule dans un environnement de pouvoir, d'enjeu et de risque changeant avec le temps. Voici la représentation du cœur du processus de négociation :