

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

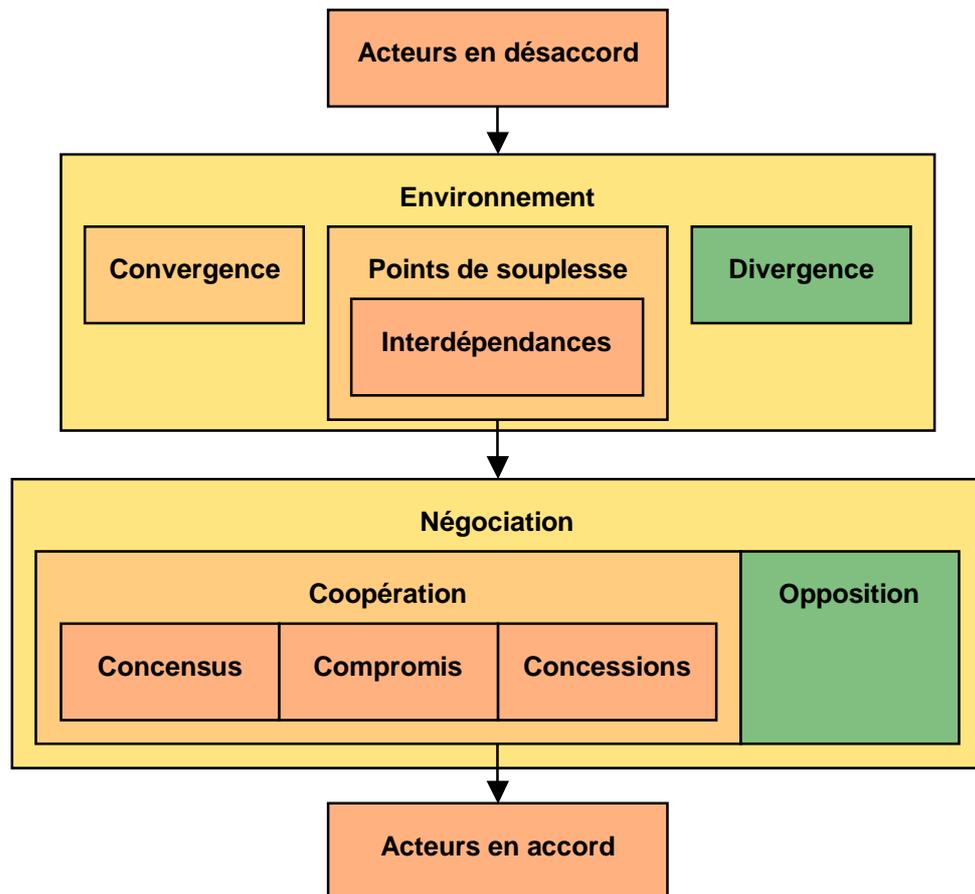


Diagramme 291 – Le cœur du processus de négociation

7.6.2.1 Débloquer le processus de négociation

Quand le processus de négociation est bloqué, voici les techniques pour le relancer :

- Demander à suspendre la séance pour la reprendre ultérieurement.
- Etre créatif pour trouver une nouvelle proposition.
- Etendre le champ de la négociation autour des points durs pour les transformer en points de souplesse.
- Synthétiser les points d'accord, de désaccord et remettre en cause le dernier point d'accord menant à l'impasse.
- Faire appel à une tierce partie servant de médiateur.

M Une cause fréquente d'échec dans la négociation est que les deux parties ne déroulent pas le processus à la même vitesse du fait de leurs différences culturelles. La partie la plus rapide tente alors de presser le pas de la plus lente, ce qui a pour effet de ralentir encore plus le processus !

7.6.2.2 Les techniques de négociation

a

Voici les principales techniques de négociation :

- Pour établir la confiance.
 - Respecter les usages et l'éthique de l'autre partie.