

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

- Proposer un coup d'essai tel un prototype puis reprendre la négociation à l'issu.
- Faire des promesses crédibles, tenables et mesurables sur des faits vérifiables.
- Reconnaître la contribution de l'autre partie.
- Montrer que la partie dispose du soutien et de la délégation de pouvoir de sa hiérarchie.
- **Pour faire progresser le processus.**
 - Faire des propositions constructives.
 - Elaborer des scénarios.
 - Faire des alternatives quand le processus patine.
 - User des discussions informelles en dehors de la négociation pour tester les alternatives.
 - Faire une négociation globale ou par thème.
 - Mettre temporairement de côté les points en impasse.
- **Pour tirer la couverture vers soi.**
 - Fixer les conditions des réunions.
 - Ne jamais proposer en première intention le raisonnable mais l'idéal.
 - Diminuer faiblement ses prétentions.
 - Ne pas se montrer intéressé et faire comprendre qu'on est déçu des propositions reçues.
 - En cas de demande de concession, demander une contre-partie.
- **Pour mettre la pression sur la partie adverse.**
 - Jouer avec le temps et mieux le maîtriser que l'autre partie.
 - Pratiquer l'illusion.
 - Mettre devant le fait accompli.
 - Pratiquer le harcèlement.
 - User de l'ultimatum.
 - Transférer les points d'inquiétude provoqués par l'autre partie sur elle-même, par enchaînement des conséquences.
- **Pour déstabiliser la partie adverse.**
 - Etre nettement plus nombreux que l'autre partie.
 - Changer de point de vue.
 - User de surprise.
 - Prétendre arrêter la négociation.
 - Changer de négociateurs.

7.6.2.3 Les erreurs à ne pas commettre lors d'une négociation

Voici les principales erreurs à ne pas commettre lors d'une négociation :

- Ignorer la sensibilité ou la différence culturelle de l'autre partie.

M