



PETIT GUIDE DE LA NÉGOCIATION



AU PROGRAMME



Les **clés** pour mener une négociation efficace

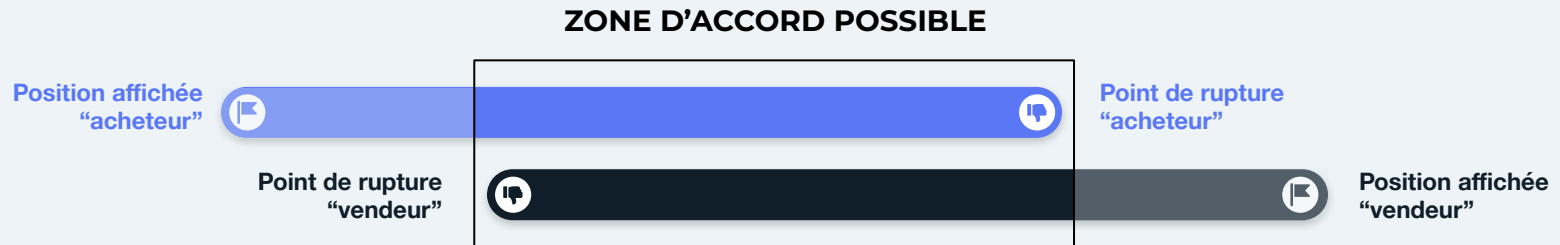


Les **4 pièges** de la négociation

7 LES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION EFFICACE

D'ABORD : STRUCTURER LA NÉGOCIATION COMME UNE VENTE

1. Les **objectifs** des deux parties : votre vision de succès réaliste, ce que vous pensez pouvoir obtenir : *“ma négociation sera réussie si...”*
2. Les **points négociables** : sur quoi vous pouvez négocier (ex : prix, niveau de poste, délai pour une augmentation)
3. La position **affichée** : le point de départ que vous allez choisir. Nécessairement plus élevé que votre objectif !
4. Votre **point de rupture** : le minimum que vous ne dépasserez pas



ENSUITE : PRÉPARER UN PLAN B (BATNA)

- ✓ Plan B = **Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA)**
- ✓ C'est votre BATNA et celui de votre interlocuteur qui détermine **les postures de négociation** : Que se passe-t-il si vous ne signez pas ? Quelle importance donnez-vous au deal ? Et la personne en face ?

CONSEILS D'EXPERT

Faites sentir à l'interlocuteur que vous n'êtes pas désespéré, sans en faire trop :

“Je ne te sens pas à l'aise avec l'accord qu'on est en train de construire. L'important c'est que tu sois en confiance donc il n'y a pas de problème pour s'arrêter ici”

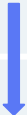


LA RÈGLE D'OR : UNE CONCESSION = UNE CONTREPARTIE

- ✓ Préparez les **concessions** que vous êtes prêt à faire.
- ✓ **Toute concession doit être faite avec une contrepartie.** Exemple : *“sous réserve d’une réduction de prix de 2%, peut-on recevoir le bon de commande d’ici la fin de semaine ?”*
- ✓ Pour les points difficiles à négocier, **préparez des contreparties gagnantes** et servez-vous des fausses exigences que votre interlocuteur va refuser pour présenter votre vraie demande en contrepartie : *“Je voudrais passer au 4/5^e pour avoir plus de flexibilité... ou à minima faire 2 jours de télétravail par semaine pour économiser du temps de trajet.”*



UN TRUC QUI FONCTIONNE : LA MATRICE

Concessions envisagées	Contreparties à demander
Moins coûteuse	Fausse contrepartie n°1
	Fausse contrepartie n°2
	Contrepartie la + forte, la + rentable
Plus coûteuse	
Concession impossible	
Concession bonus	Contrepartie joker (ok pour céder)

PAS D'IMPRO EN NÉGO

Listez le coût de chacune des concessions envisagées et ayez une idée très précise de toutes les contreparties que vous souhaitez obtenir en retour.

- Privilégiez des **concessions ponctuelles** à du récurrent (i.e. 10% sur la première commande ou 2 livraisons gratuites).
- Affirmez au moins une **exigence inaccessible** sur un point mineur pour le client (à vous de le déceler).
- Soyez le premier à réaliser une concession afin de pousser votre interlocuteur à réaliser la première concession importante.



RÉCAP

- ✓ Définissez le **cadre** : objectifs, zone d'accord possible...
- ✓ Définissez votre **argumentaire de départ**
- ✓ Préparez **les objections de base**... et choisissez celles que vous voulez préempter
- ✓ Préparez au moins **2/3 concessions** et vos **contreparties**
- ✓ Identifiez votre **plan B**, c'est lui qui détermine votre vraie marge de manoeuvre et la posture que vous aurez

LES 4 PIÈGES DE LA NÉGOCIATION



PIÈGE #1 - NE PAS ÊTRE À L'AISE AVEC SA PROPOSITION

Ça m'intéresse !
Quel est votre prix ? 😊

C'est 10,000 euros. 😞

... 😐

...après je sais que ça peut
paraître élevé, ce n'est qu'une
première estimation... 😬

PIÈGE #2 - PROPOSER UNE CONCESSION D'ENTRÉE

Ça m'intéresse !
Quel est votre prix ? 😊

C'est 10,000 euros. Mais si le budget est un problème, je peux vous faire 5% de remise. 😞

Donc le prix de départ, c'est 9,500 euros. 😞

Non non c'est 10,000 😨

PIÈGE #3 - NE PAS POSER DE QUESTION

...Ce prix inclut pour résumer [liste de fonctionnalités]. Sur cette base là, quelles sont les prochaines étapes que nous pouvons envisager ? 😊

C'est trop cher. 😞

Ah bon, vous trouvez ! Franchement pour ce qu'on apporte c'est un prix vraiment raisonnable. Après si ça ne le fait pas pour votre budget on peut peut-être essayer de réduire notre prestation pour rentrer dedans. 😅

Ce n'est pas une question de budget. 😐

Ah bon. 😓

PIÈGE #4 - POSER DES QUESTIONS FERMÉES

...Ce prix inclut pour résumer [liste de fonctionnalités]. Sur cette base là, quelles sont les prochaines étapes que nous pouvons envisager ? 😊

C'est trop cher. 😞

Vous avez défini un budget ? 😐

Oui 😞

Super 😊



À VOUS DE JOUER !