

# « NÉGOCIER AVEC QUELQU'UN QUI NE CHERCHE QU'À MAXIMISER SES GAINS »



Stage de spécialisation

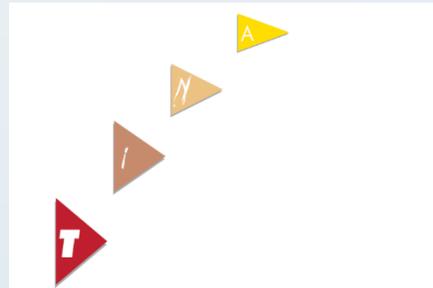


**CE PROGRAMME EST EXCLUSIVEMENT AXÉ  
SUR LES ASPECTS RATIONNELS D'UNE  
NÉGOCIATION DE CONFLIT D'INTÉRÊTS**



## **À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :**

- **DISPOSER D'UNE VÉRITABLE MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE EN CONTEXTE DÉGRADÉ.**
- **PASSER D'UNE SITUATION BLOQUÉE À UN RENVERSEMENT POSITIF DES RAPPORTS DE FORCES.**
- **JOUER TOUTE LA GAMME DES TACTIQUES POSSIBLES FACE À UN INTERLOCUTEUR HOSTILE OU BUTÉ.**
- **REPRENDRE LA MAIN EN CAS DE SITUATION D'INFÉRIORITÉ.**
- **DÉVELOPPER LA CONSTRUCTION DE PROPOSITIONS RATIONNELLES, SOLIDEMENT ARGUMENTÉES.**
- **ÊTRE CAPABLE, DANS DES MOMENTS DE TENSION FORTE, DE SE MÉNAGER DES PHASES DE PAUSE ET DES PORTES DE SORTIE.**



## **UNE MÉTHODE OPÉRATIONNELLE À HAUTE VALEUR AJOUTÉE EN CONTEXTE DÉGRADÉ**

LA MÉTHODE TINA S'APPLIQUE À DES OBJECTIFS DE PRÉSERVATION D'INTÉRÊTS QUI NE CORRESPONDENT PLUS AUX PRINCIPES D'UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE, NI À LA VOLONTÉ COMMUNE D'ABOUTIR À UN ACCORD GAGNANT-GAGNANT.

## Introduction et **INSTAURATION DE LA TENSION**



- Vendre, marchander, négocier
- les bases d'une négociation
- les 3 points d'appui du processus décisionnel
- un processus en 2 temps
- trois niveaux de confrontation
- le principe de la tension pour poser les bases de la négociation
- son déclenchement et sa dynamique
- l'opposition de deux postures - le négociateur offensif - le négociateur défensif
- les pièges d'une tension organisée



## IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



- une partie de cache-cache
- le SWOT
- la logique commerciale
- la répartition de la valeur, véritable enjeu de la négociation commerciale
- les tactiques rationnelles d'approche
- l'intérêt à aboutir
- la confiance dans la relation
- les six choix tactiques d'approche qui en résultent.

## NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



- la construction d'une proposition
- le choix de l'angle d'attaque et des moyens
- Les stratégies
- la technique d'émiettement du différend
- les techniques de maniement des objets
- le paquet - le salami - l'élargissement - la globalisation.....
- leur principe, leur opportunité, leurs avantages, leurs inconvénients.

## MARCHE VERS L'ACCORD



- la démarche d'ouverture
- les diverses ouverture
- la construction d'une démarche concessionnelle
- les 7 commandements d'une concession
- les tactiques concessionnelles
- les trois types de résistance
- les critères d'évolution d'une négociation
- sa conclusion et la prise en compte de son issue.

# VOTRE GUIDE DE NÉGOCIATION

2

VOTRE RESTITUTION DES PREMIERS INSTANTS DU RAPPORT DE FORCES

**a- OBJET**

- Le point annoncé par la partie adverse .....  
.....
  - Sa posture affichée .....  
.....
  - Le niveau de tension instauré en appui .....  
.....
  - Son discours .....  
.....
  - Les conséquences négatives évoquées .....  
.....
  - Son exploitation de la pression du temps .....  
.....
  - Votre position adoptée .....  
.....
- Cf. page 65-66

3

APPRENEZ TOUT CE QUE VOUS POUVEZ SUR VOTRE ADVERSAIRE ET QUELLES SONT SES INTENTIONS

**a. OBJET**

**La nature de la position adverse**

- Elle repose sur un problème de fond ou sur un conflit personnel ?  
.....
- Que veut exactement mon interlocuteur ?  
.....
- A quel point fait-il partie de la solution ?  
.....
- Sa demande est-elle légitime ?  
.....
- Vous paraît-elle disproportionnée ? par rapport à quoi ?  
.....
- Est-il habilité à traiter ce problème ?  
.....
- A-t-il le pouvoir de décider ?  
.....
- Qu'est-ce qu'il considère comme négociable ? Qu'est-ce qui ne l'est pas de son point de vue ? (exclusions précoces)  
.....

**Le type de négociation engagée**

Cf. page 87 et suivantes

4

ÉVALUEZ SES ATOUTS ET ÉCHAFAUZEZ SES SCÉNARIOS DE RÉPONSE POSSIBLES

**a- OBJET**

- Ma position**
- Faut-il vraiment négocier ?  
.....  
Quel est l'intérêt pour moi ?  
.....
  - Quelle est ma zone d'accord possible ?  
.....
  - Ai-je besoin de personnes avec moi ? Pour quoi faire ?  
.....
  - Qu'est-ce qui est négociable, qu'est-ce qui ne l'est pas de mon point de vue
- | NÉGOCIABILITÉ      |                        |
|--------------------|------------------------|
| Points négociables | Points non négociables |
|                    |                        |
|                    |                        |
|                    |                        |
- Mon objectif**
- Les résultats attendus  
.....
  - le risque pour moi  
.....
  - Mes chances de réussite  
.....
- Cf. page 145

5

OBTENIR LE MEILLEUR ACCORD ENTRE CONCESSIONS ET CONTREPARTIES

**a- OBJET**

**Mon ouverture**

Cf. page 197 et suivantes

**Ma problématique concessionnelle**

- Ma dérive autorisée:  
.....
- Mes concessions possibles  
.....
- Mes contreparties escomptées  
.....

Cf. page 207

**Ma tactique concessionnelle**

- Son schéma  
.....
- Son rythme  
.....

**Où en est-on ?**

- Points restant à aborder  
.....
- Accord  
.....

Cf. page 233

**L'accord obtenu**

Cf. pages 237-238

## Conditions tarifaires

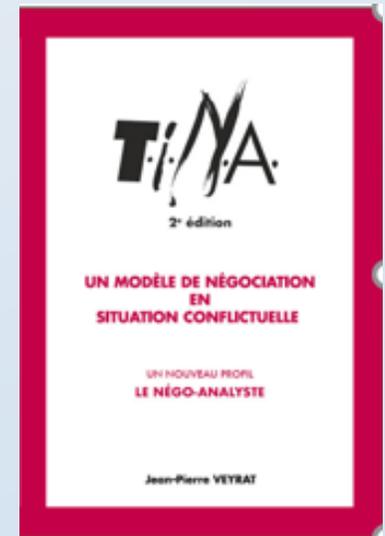
**« NÉGOCIER AVEC QUELQU'UN  
QUI NE CHERCHE QU'À  
MAXIMISER SES GAINS »**

Durée : 2 jours

Montant H.T :

- En intra-entreprise : 4800€
- Strictement individuelle : 2400€

Avec remise de « T.I.N.A. Un modèle de négociation en situation conflictuelle »





**Merci de remplir le formulaire CONTACT**



<b>NEGORISK</b>	Jean-Pierre VEYRAT 203, rue Alésia 75014 Paris 00 33 (0)6 07 42 18 34 <a href="mailto:contact@negorisk.com">contact@negorisk.com</a>
-----------------	--