



**NÉGOCIER,
MAIS PAS À N'IMPORTE QUELLES CONDITIONS**

2023

NEGORISK™

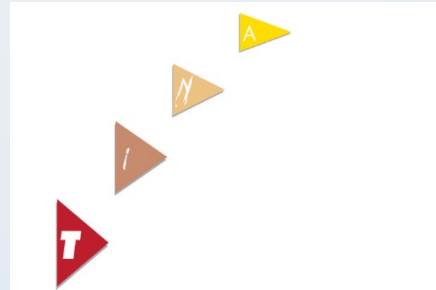


CETTE FORMATION S'APPUIE SUR LA
NÉGOCIATION **T.I.N.A.**, MODÈLE DE
RÉFÉRENCE DES NÉGOCIATIONS EN CONTEXTE
DÉGRADÉ



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

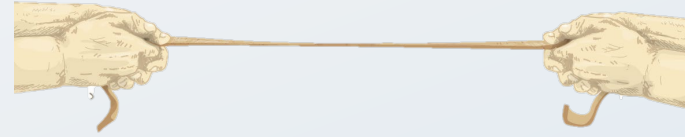
LA MÉTHODE TINA S'APPLIQUE À DES OBJECTIFS DE PRÉSERVATION D'INTÉRÊTS QUI NE CORRESPONDENT PLUS AUX PRINCIPES D'UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE, NI À LA VOLONTÉ COMMUNE D'ABOUTIR À UN ACCORD GAGNANT-GAGNANT.



1- Les principes généraux

- **Vendre, marchander, négocier**
- **les 3 éléments constitutifs d'un acte de commerce**
- **les principes et techniques de vente**
- **le passage de la vente à la négociation**
- **pourquoi choisir de négocier**
- **les 3 points d'appui du processus décisionnel**
- **un processus en 2 temps**
- **2 dimensions indissociables**
- **un dilemme permanent**
- **les différents types de négociation**
- **la distinction entre négociation libre et négociation captive**
- **l'opposition de deux postures - le négociateur offensif - le négociateur défensif**
- **le modèle TINA de traitement des négociations conflictuelles**

INSTAURATION ET TENSION



- Le contexte psychologique d'une négociation
- sa conduite sur le plan comportemental
- comment observer la gestuelle de quelqu'un ? Et... ne pas se tromper !
- une nécessaire empathie
- gestuelle de communication et gestuelle d'identification
- postures-gestes-mimiques à discerner
- la tension, arme absolue du négociateur
- le premier pas et le plus difficile
- les quatre étapes de son instauration
- les signes observables du stress
- les effets destructeurs d'un stress mal géré
- leurs conséquences sur la prise en compte de la position adverse

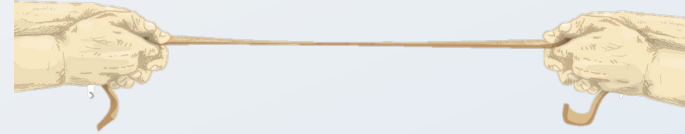
IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



2

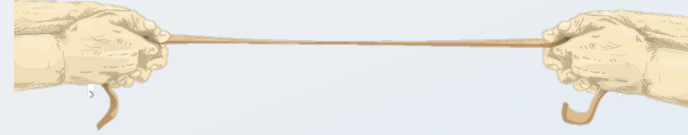
- Qui est en face de moi ?
- une partie de cache-cache
- le SWOT
- la répartition de la valeur, véritable enjeu de la négociation commerciale
- les tactiques rationnelles d'approche
- les six choix qui en résultent
 - quand le corps se fait acteur
 - personnalité et attitude
- les profils extraverti – Introverti
- leur mode de négociation
- les profils émotionnels identifiables
- leurs réactions sous la pression

NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



- Comment préparer sa riposte ?
 - le premier pas..... la reconnaissance réciproque du différend
 - faire sauter le verrou émotionnel
 - la phase d'entendement : passer de la tension à la raison
 - L'élaboration d'une stratégie
 - la construction d'une proposition
 - le choix de l'angle d'attaque et des moyens
 - la technique d'émission 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



- Les critères d'évolution d'une négociation
- les états d'esprit entre négociateurs
- les diverses ouvertures
- les 7 commandements d'une concession
- les trois types de résistance
- les ouvertures concessionnelles
- les trajectoires concessionnelles
- un jeu tactique psychologique sur un triple registre
- ses six effets recherchés sur l'adversaire
- une confrontation sur fond de positionnements
- sa conclusion et la prise en compte de son issue
- quelques règles d'or
- trois attitudes à surveiller
- trois attitudes à développer

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,
MAIS PAS À N'IMPORTE QUELLES CONDITIONS »**

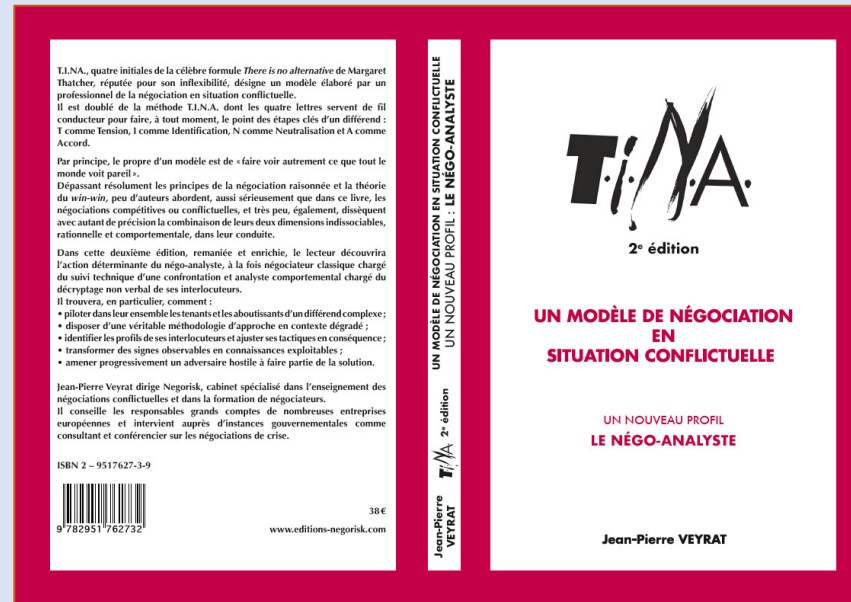
Durée : 2 jours

Montant H.T :

- En intra-entreprise : 4800€
- Strictement individuelle : 2500€

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





Dessins René Botti



NEGORISK™