



LES COMPORTEMENTS GAGNANTS POUR BIEN NEGOCIER

La préparation et la locution sont essentielles pour la réussite d'une négociation. Avant de voir quel type de négociateur nous sommes, concentrons-nous sur notre interlocuteur afin d'anticiper son profil, son fonctionnement et son comportement, et ainsi d'avoir l'opportunité de nous adapter pour être efficace.



Comment analyser le profil du négociateur adverse ?

Il faut distinguer 2 éléments : la personnalité et l'humeur du jour de notre interlocuteur

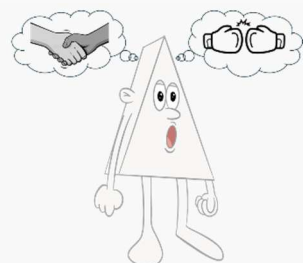
1. La personnalité qui influence directement ses attitudes relationnelles (cf. [langage des couleurs](#))
2. L'humeur du jour qui résulte des émotions ressenties à l'instant présent, parfois sans lien direct avec la négociation en cours.

La personnalité donne une idée du mode relationnel préférentiel de notre interlocuteur, L'humeur devra nous inciter à adapter notre stratégie pour mieux entrer en relation avec lui.

Les différents types de négociateurs : Notre profil influence autant le résultat de la transaction que celui de notre interlocuteur.
inspiré de « Technique de Vente » par Victor Cabrera

| | |
|--|---|
| <p>L'EXPERT : Il privilégie les faits, les chiffres et la précision, évitant ainsi les émotions. Il tend à se réfugier derrière le règlement pour dire non. Il est convaincu que la préparation est la clé d'une bonne négociation, Il maîtrise bien son dossier, notamment ce qui n'est pas négociable.</p> | <p>LE COMBATTANT : Il privilégie la relation directe, en restant focus sur le résultat visé. Il peut être maladroit car emporté par son impatience Il évalue d'abord le rapport de force, puis prépare ses attaques. Il ne cherche pas forcément à gagner, mais surtout à ne pas perdre.</p> |
| <p>LE FUYANT : Il privilégie les relations apaisées et cherche à éviter les tensions. Il a du mal à dire non et pratique l'évitement par crainte de déplaire. Il préfère ne pas s'exprimer pour ne pas prendre de risque ou s'exposer. Il a besoin de temps pour apprendre à faire confiance avant de s'engager</p> | <p>LE CONCILIATEUR : Il privilégie la confrontation à l'affrontement, la courtoisie au conflit. Il n'est pas faible, car il garde une conscience claire du rapport de force. Il fait preuve de tactique et de stratégie, en utilisant toutes sortes de techniques manipulatoires ou motivationnelles selon... ses valeurs.</p> |

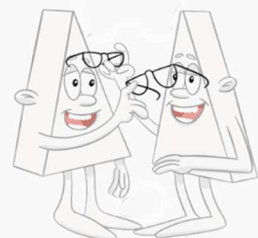
Alors quelle stratégie adoptée ?



Dans tous les cas,
Il faut savoir se maîtriser, faire preuve de patience et réfléchir aux conséquences de nos choix et actions.
Il est crucial de garder le contrôle de la situation, de ne pas céder aux provocations de l'autre, et de s'en tenir à nos intérêts. (cf 2^{ème} accord Toltèque)
Il est conseillé de suivre un plan structuré plutôt que d'improviser selon l'humeur.

Plus notre préparation à la négociation sera approfondie et précise Plus nous aurons de chance de conserver le leadership durant l'entretien !

Nous avons besoin de l'autre pour négocier !



- Restons calme, maîtrisons nos émotions et évitons de tomber dans son jeu notamment en ne répondant pas aux provocations ou en ne nous justifiant pas excessivement.
- Essayons de comprendre la source des tensions ou du problème pour le désamorcer, rassurons notre interlocuteur sur nos intentions et faisons preuve d'empathie.
- Pratiquons l'écoute active, tout en gardant en tête nos objectifs afin de ne pas nous laisser déstabiliser.
- Guidons notre interlocuteur vers la conclusion en mettant en avant ses intérêts, tout en restant fidèle à notre stratégie.

NB : Dans le chapitre 4, intitulé « l'expérimentation maîtrisée des relations », Alpha nous rappelle le mode d'emploi des outils nécessaires pour devenir un « relationaute » assertif, capable de toujours exprimer ses besoins dans le respect de ceux de son interlocuteur...

