



COACHING & FORMATIONS
92 rue Colbert 37000 TOURS
tél. 02 47 64 75 11
www.ecoledepenseepositive.fr

La négociation raisonnée
Outils & pratique
(sur 1 ou 2 journées au choix)





Jour 1 : Etablir la relation de confiance et poser la base

A) Qu'est-ce que la négociation raisonnée ?

- ⌚ L'intention positive
- ⌚ la différence avec négociation d'opposition
- ⌚ composantes de base : protagonistes, enjeux, relation

Exercices sur l'intention positive : a l'opposé du rapport de force

B) Conditions de négociation raisonnée et leur amélioration = F.I.B.E.R.

- ⌚ Forces
- ⌚ Intérêts
- ⌚ Buts
- ⌚ Existence de marge de manœuvre
- ⌚ Résultat mutuellement acceptable

Exercices sur l'amélioration des conditions

C) Le contenu de la négociation raisonnée : identifier, adapter, moduler

- Règles de base
- Besoins
- Options
- Alternative : M.E.S.O.R.E.
- Critère objectif





D) Le déroulement :

- lancement de la négociation - modèle 3P : personnes, problème, programme,
- déroulement - modèle 3C : consultation, confrontation, concrétisation,
- tout en un : Modèle étape par étape : discussion, concession, ratification

Exercices sur les étapes de négociation et finalisation

E) Synthèse sur les atouts du bon négociateur





Jour 2 : Quelques techniques spécifiques en cas de difficulté

Ces tactiques offensives sont à la limite du hors jeu.
Elles sont enseignées pour s'en servir raisonnablement ou déjouer les pièges

A) Le bluff

- 🕒 Tromper sur l'objectif
- 🕒 Tromper sur les intentions
- 🕒 Limites et précautions

B) Le contre-pied : la diversion

- 🕒 Entraîner sur une fausse piste,
- 🕒 Faire de fausses concessions
- 🕒 Limites et précautions

C) La fausse vérité

- Répéter en boucle,
- faire croire en un faisceau d'indices
- Répandre des rumeurs
- Limites et précautions





D) La cascade :

- Faire intervenir différents niveaux hiérarchiques,
- Avoir recours en cas de blocage à un nouveau négociateur,
- Limites et précautions

E) Le saucissonnage

- Négocier en entier chaque point,
- Bloquer au moment opportun
- Limites et précautions

F) Les enchères

- faire croire à un autre client intéressé
- faire croire à un fournisseur mieux disant
- Limites et précautions

D'autres techniques centrées cette fois sur les personnes :

G) La montre

H) Le bon et le méchant,

I) Le discrédit

J) La provocation

Exercices tout l'après midi

