5 étapes pour réussir votre négociation

Une structure simple. Des accords durables.

Applicable dès votre prochain rendez-vous.

Altival

01

L'introduction

Cadrez avant de négocier.

De quoi parle-t-on ? Combien de temps ? Qui fait quoi ?
Ces quelques minutes posent la base sur laquelle tout le reste s'appuie.

Altival

02

La consultation

Comprenez avant de convaincre.
Oubliez momentanément ce que vous voulez négocier.
Cherchez à comprendre l'organisation, les contraintes et les priorités de l'autre.

Altival

03

La confrontation positive

Le courage des sujets qui fâchent.
Prix, délais, conditions techniques :
nommez les points de friction
calmement et posément.
Les éviter ne les fait pas disparaître.
Les nommer permet de les résoudre.

Altival

04

La conciliation

Au-delà du donnant-donnant.
Oui, il y a des concessions et des contreparties.
Mais il peut aussi y avoir des synergies, des partenariats, des façons de s'associer pour que le contrat vive bien des deux côtés.

Altival

05

La conclusion

Le pont vers le futur.

Synthèse de ce qui a été dit.
Engagements clairs.
À la fin de chaque entretien de négociation : une liste de courses pour la suite.
Qui fait quoi ? Pour quand ?

Altival

Ces 5 étapes ont 1 point commun

Elles transforment la négociation d'un rapport de force en processus de construction.

Comprendre avant de convaincre.
Confronter sans agresser.
Conclure sans laisser flotter.

Laquelle de ces étapes vous pose le plus de difficultés ?

Altival