

# 7 CLÉS DE LA NÉGOCIATION VALIDÉES PAR LA SCIENCE

Stephane Royer  
International Negotiator and Mediator  
The BRAIN© Academy

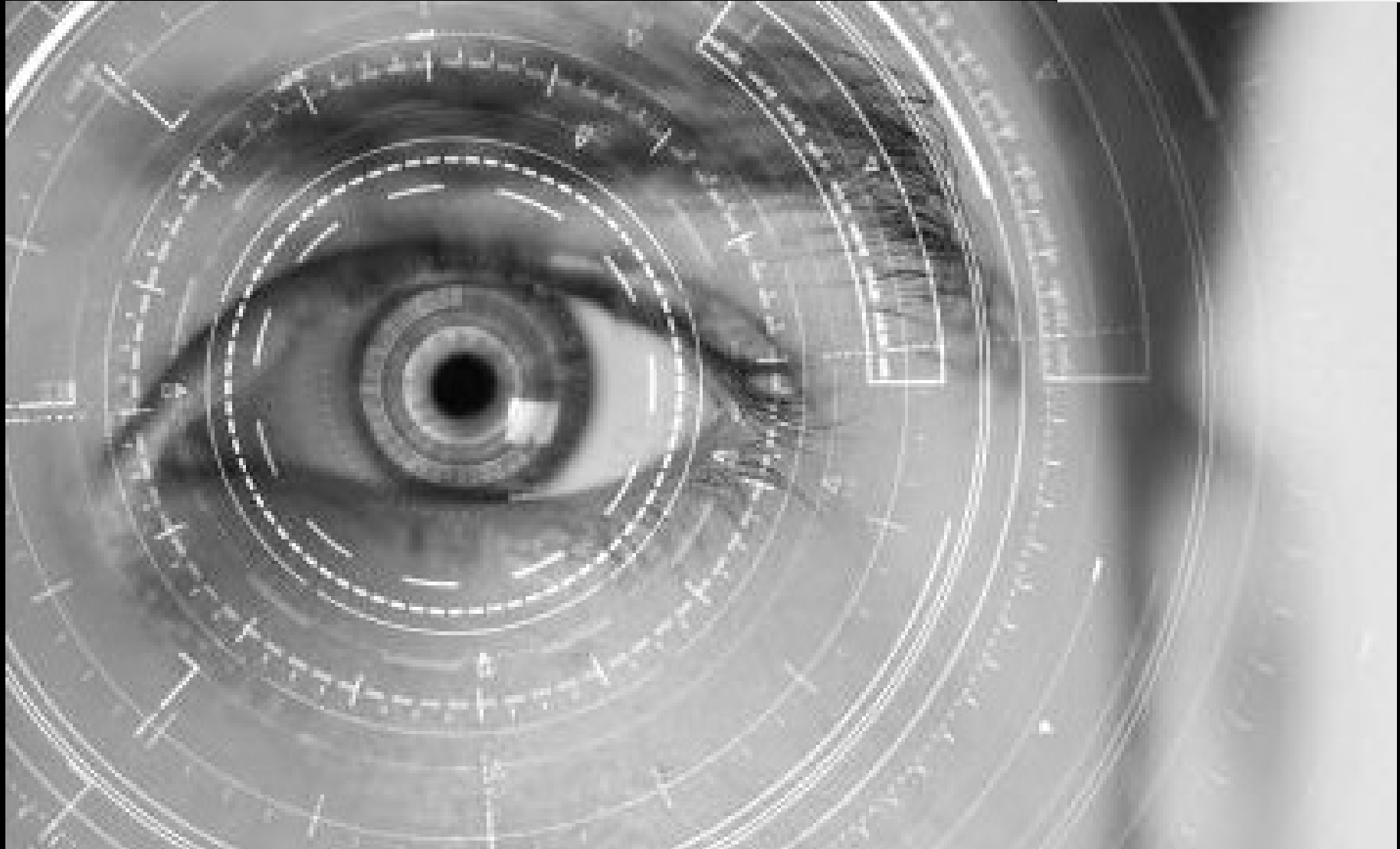


# QUESTION

Quelle est la raison no1 qui fait échouer 95% des négociations?



# DEFINITION



## DEFINITION

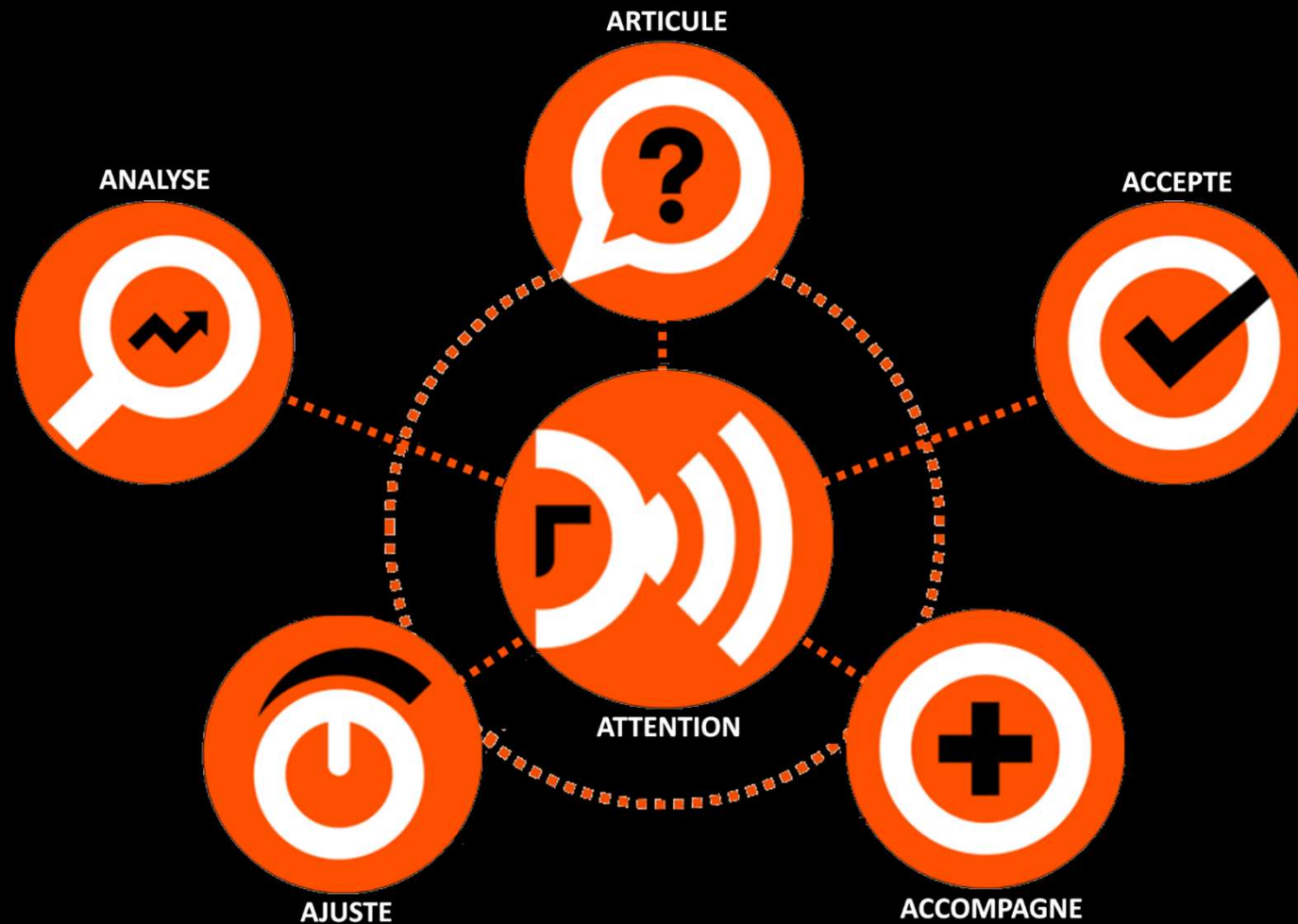
Un processus de communication non linéaire où des parties en désaccord trouvent un accord qui apporte une valeur satisfaisante pour chacune d'entre elles.



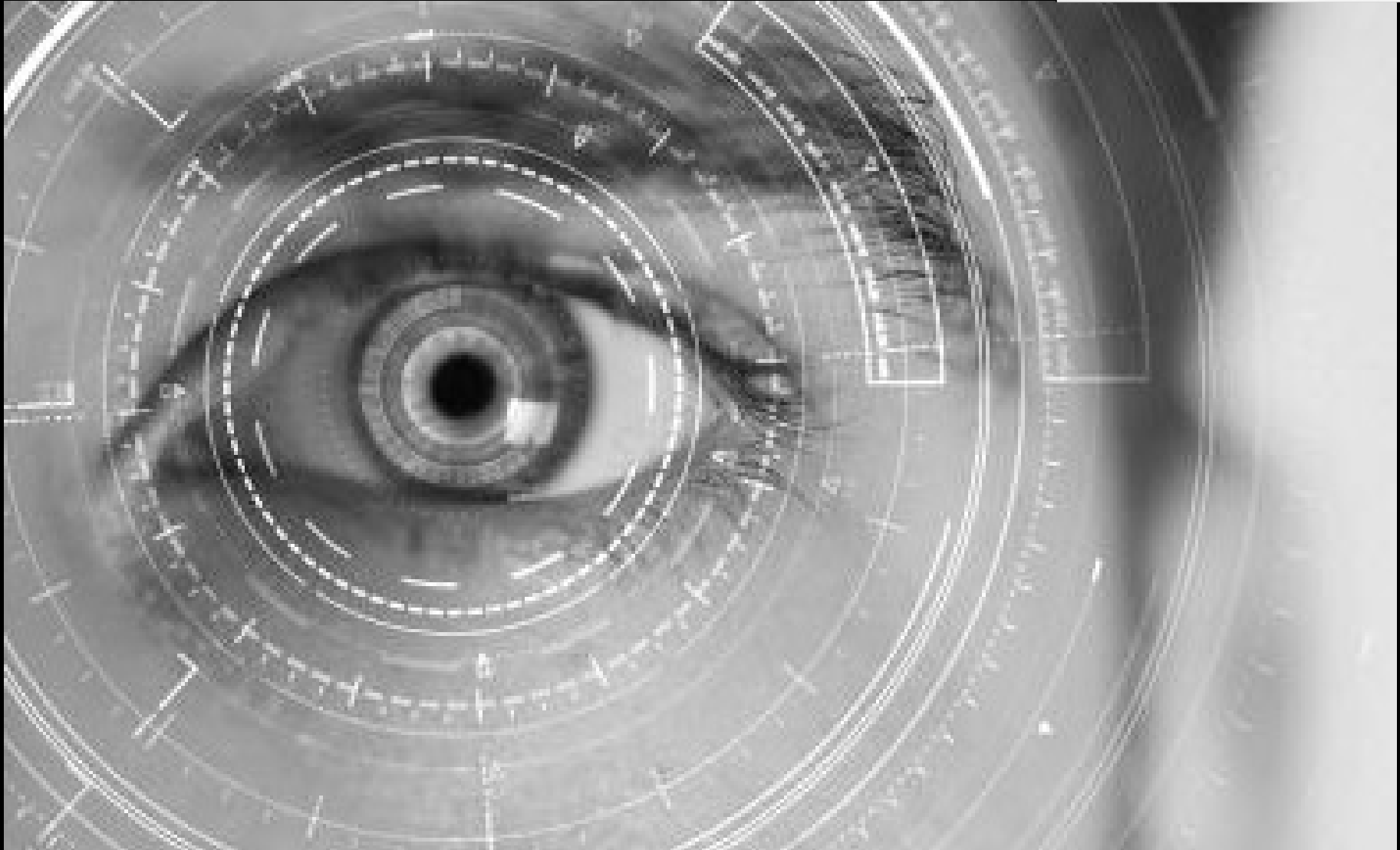


# LE MODÈLE

Issu de l'analyse de 26 méthodes de négociation, 223 articles, 5 courants de pensées, et validé scientifiquement comme apportant de la valeur.



# ANALYSE



# ANALYSE

Phase de préparation sur chaque acte de la négociation.

*Je prépare mon objectif.*

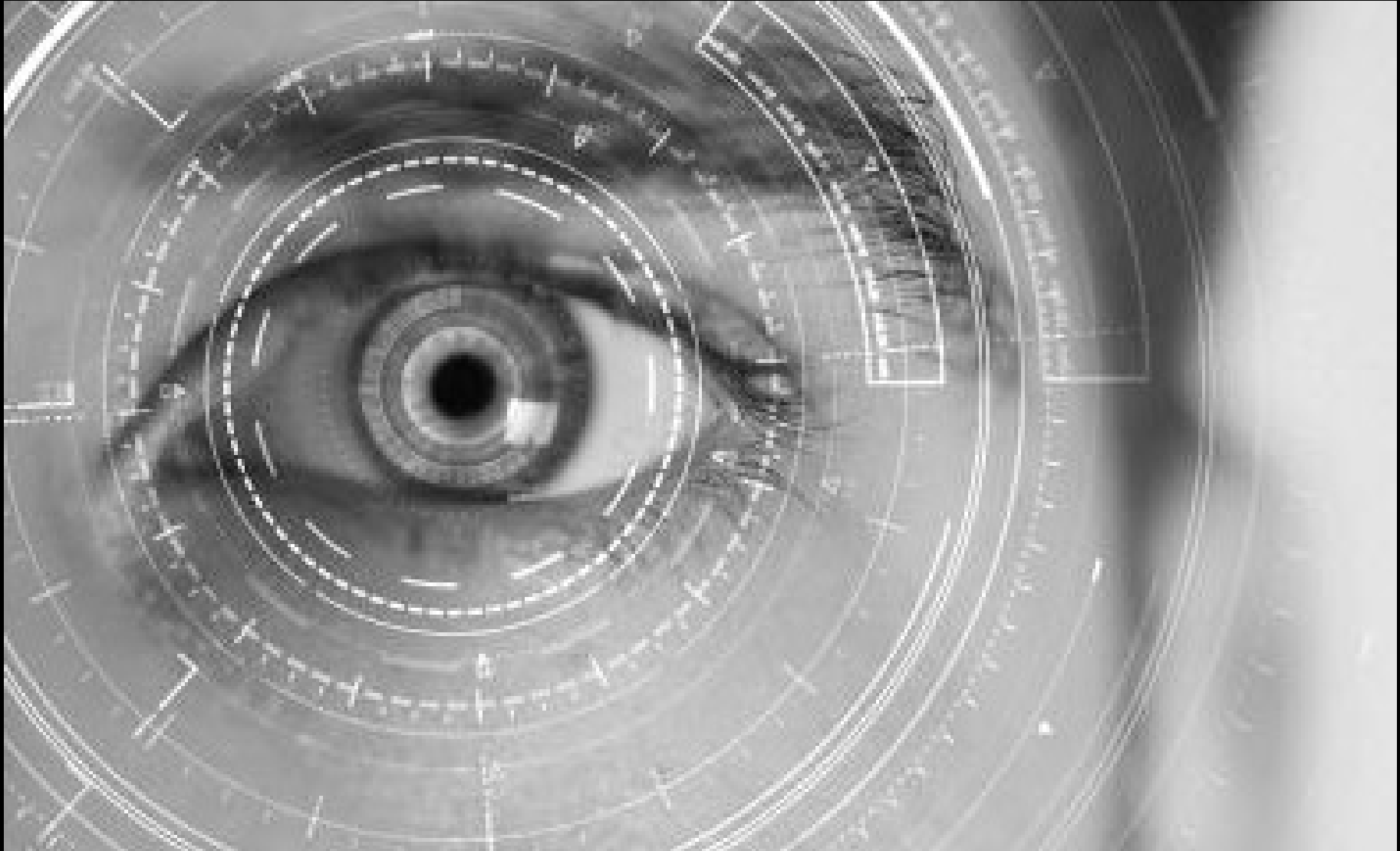


2x plus de chance de succès avec...

Un objectif AISÉ

- Ambitieux,
- Basé sur des Intérêts partagés,
- Spécifique,
- Évaluable par vous ou votre commanditaire.

# ATTENTION





# ATTENTION

Phase de connexion, d'observation, d'écoute active et d'identification des besoins et intérêts. *J'écoute sans juger.*



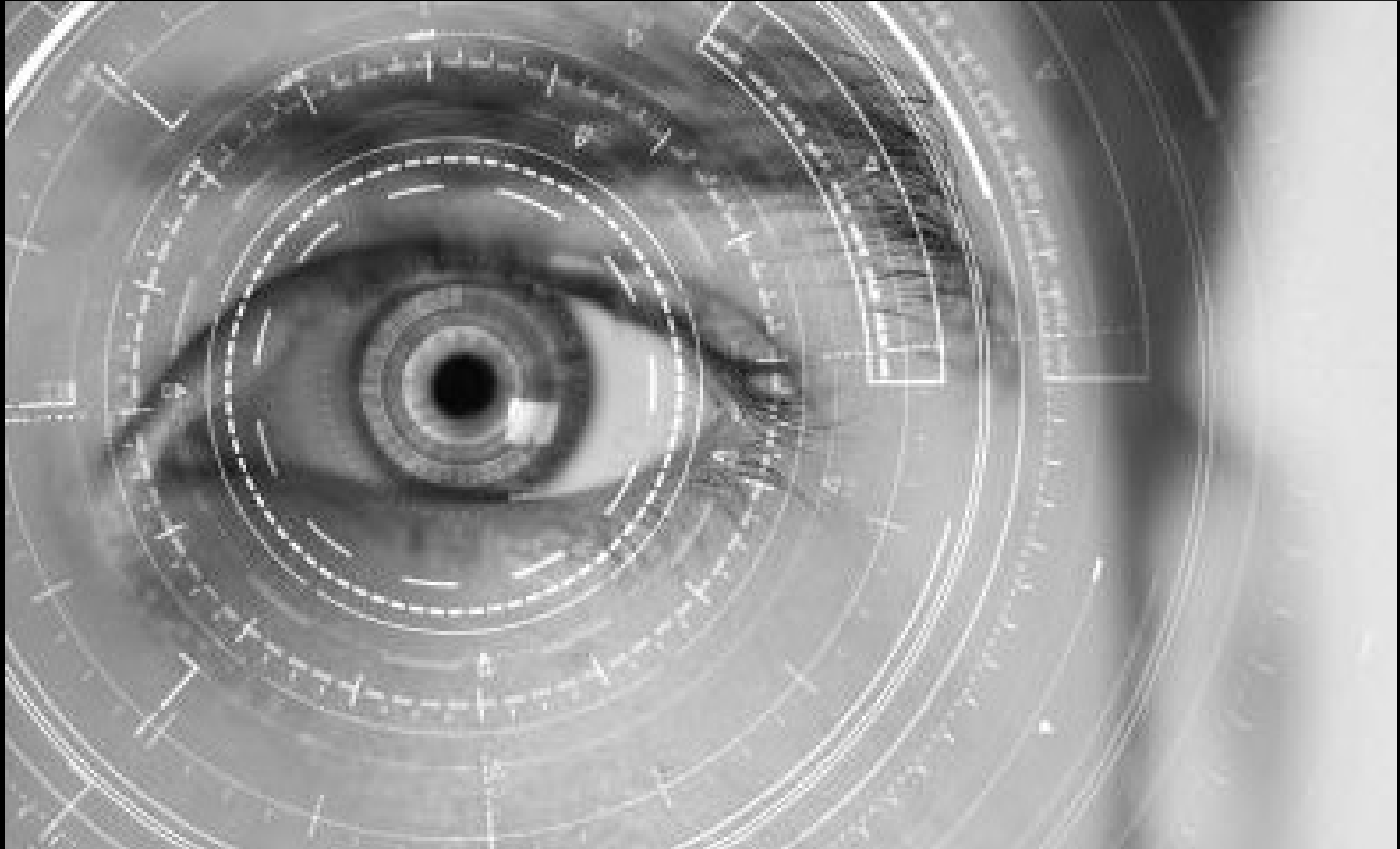
2x plus de chance d'obtenir un accord avec...

Une connexion.

Établissez une connexion sincère avant toute discussion : similarité, questions sur l'autre, sujet d'intérêt, humour.

**Attention.** S'il y a des émotions fortes ou négatives adressez-les avant la négociation.

# ARTICULE



# ARTICULE

Phase de formulation de votre demande et de persuasion.

*Je fais des demandes claires.*



2x plus de chance d'obtenir mieux avec...

L'ancrage.

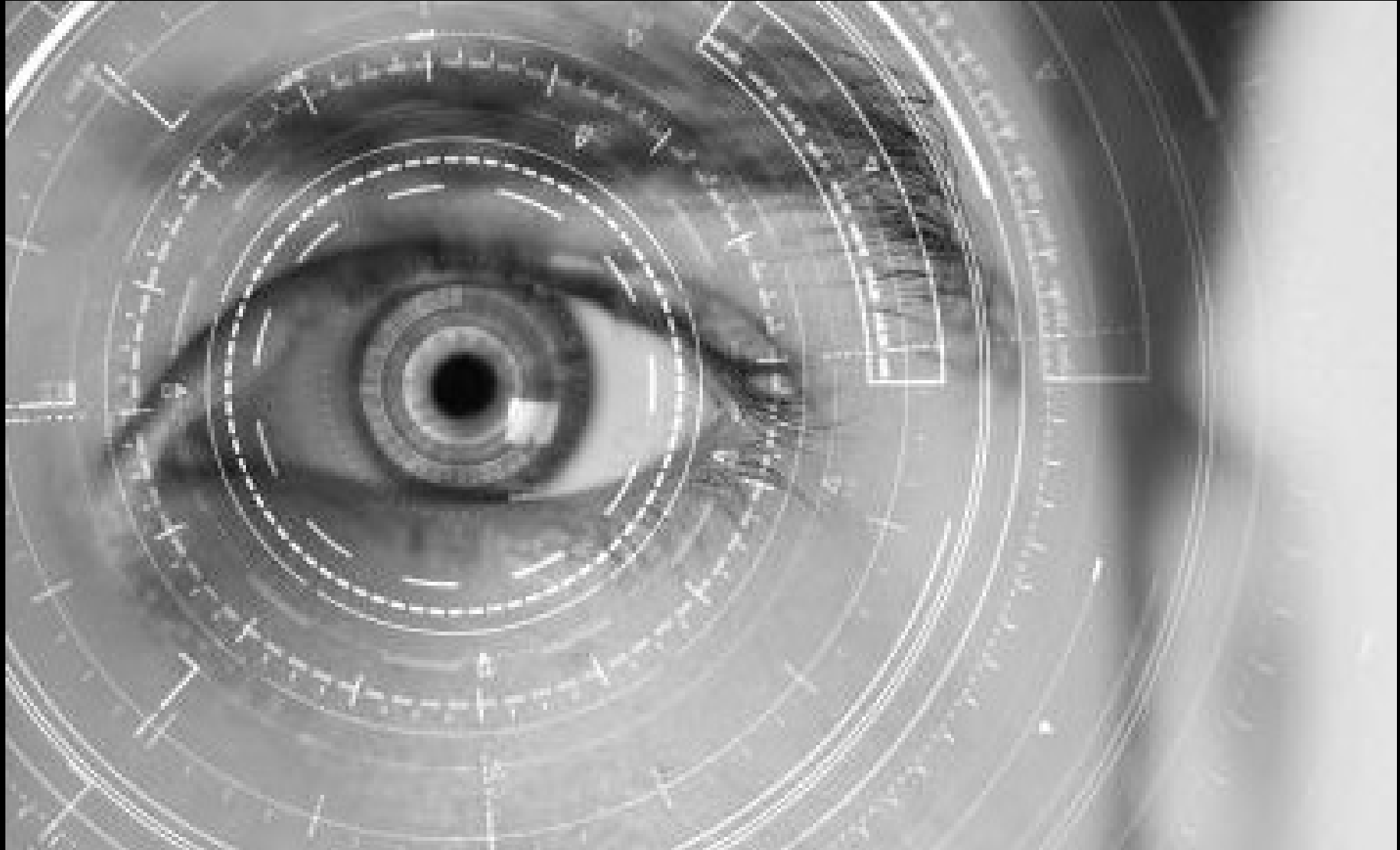
Faites la 1ere demande sauf :

- Si vous avez à faire à une plainte, alors passez en phase Attention.
- Si vous n'êtes pas assez préparé, alors ajournez.
- S'il y a un risque d'offenser la contrepartie, alors lutez contre l'ancrage.

Le biais d'Ancrage fonctionne encore mieux si:

- La proposition est ambitieuse, sans être offensante,
- La proposition est précise.

# ARTICULE - ARGUMENTE



# ARTICULE - ARGUMENTE

Phase de formulation de votre demande et de persuasion.

*Je fais des demandes claires.*



2x plus de chance que vos arguments soient acceptés avec...

Pour vos arguments, faites des PARIS.

**P**arce que. S'ils sont suivis d'un « parce que » simple. Attention évitez « parce que je pense que tu... ».

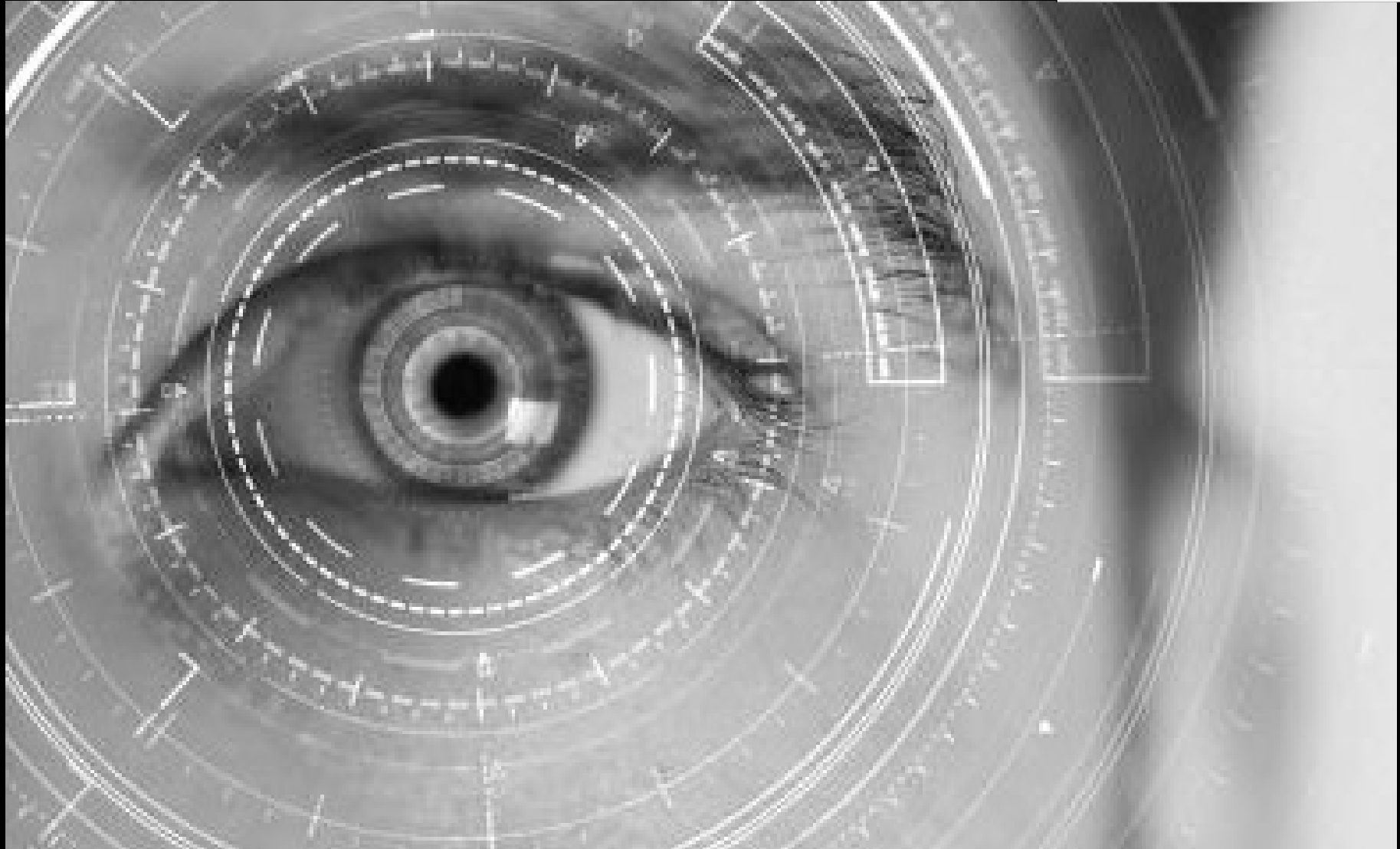
**A**utorité. S'ils sont avérés par la norme, l'autorité, les experts, et le pouvoir de l'écrit.

**R**éel. S'ils sont basés sur un bénéfice, un avantage ou une vérité « avérée »

**I**ntention. Si l'intention sous-jacente est perçue comme positive.

**S**tabilité. S'ils sont en lien avec un engagement déjà pris.

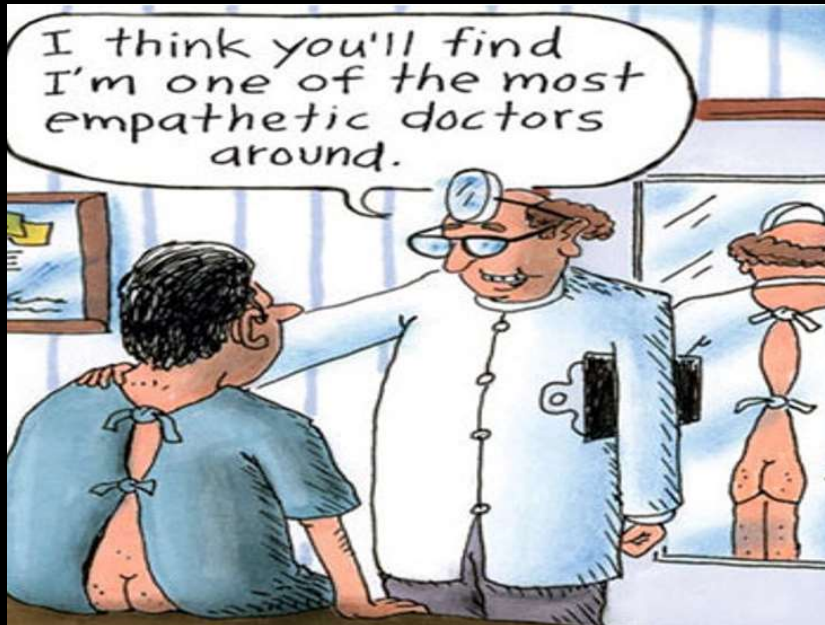
ACCOMPAGNE





# ACCOMPAGNE

Phase de collaboration pour la création de valeur ou la recherche de solutions. *Je collabore à la solution.*



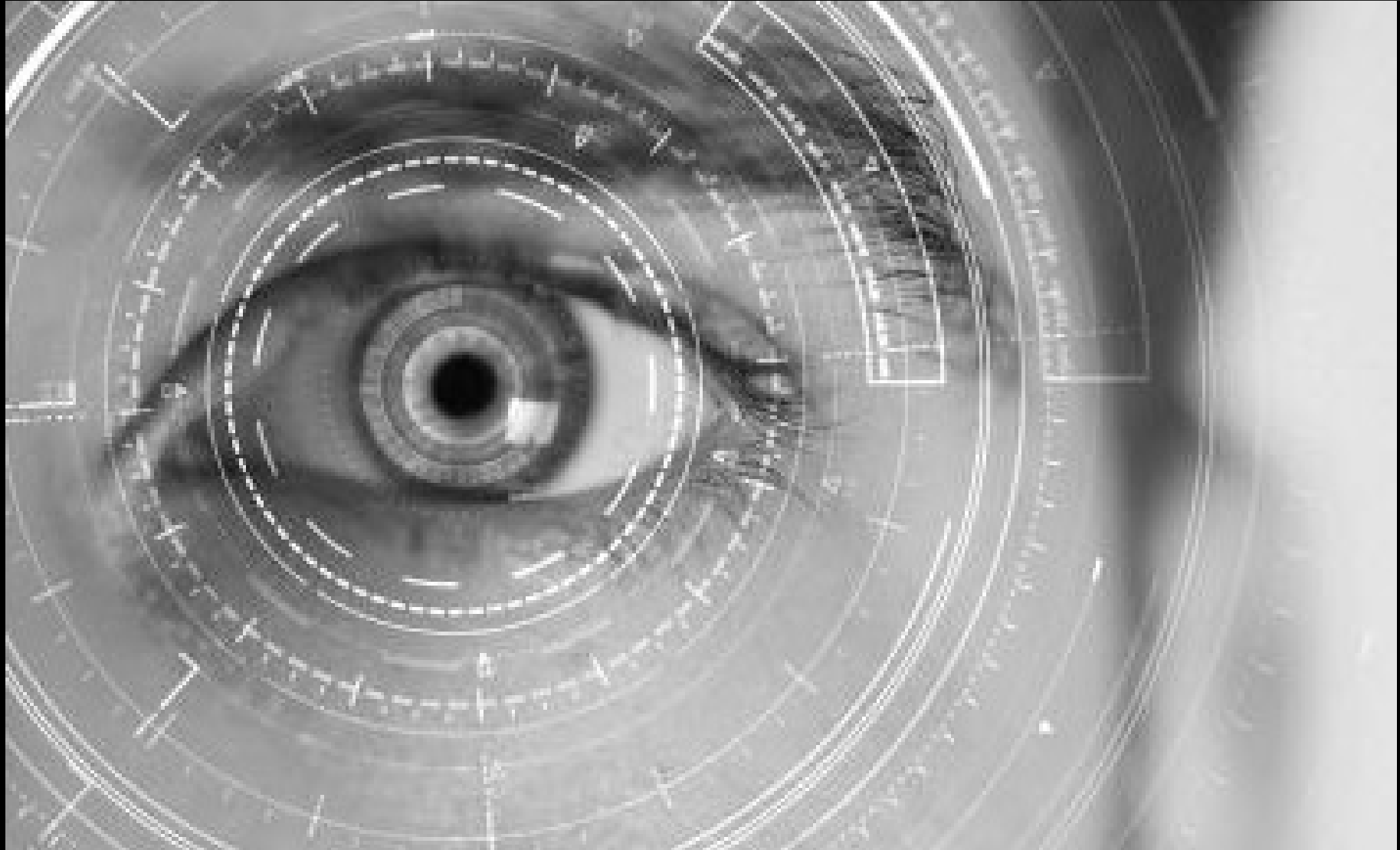
2x plus de chance de trouver un accord avec..

La reformulation empathique.

Reformulez en vous basant sur des observations pour traduire les propos de votre interlocuteur en besoins ou intérêts.

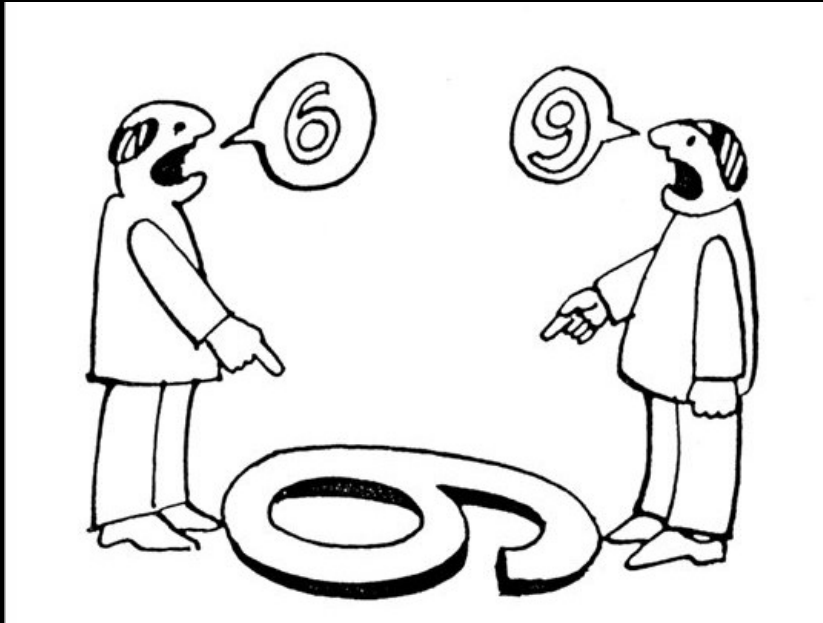
L'objectif est de vous entendre dire :  
« Exactement ! », « C'est ça ! ».

AJUSTE



# AJUSTE

Phase de maximisation de la valeur par l'ajout de demandes, de paramètres ou d'options. *Je complète ma demande.*



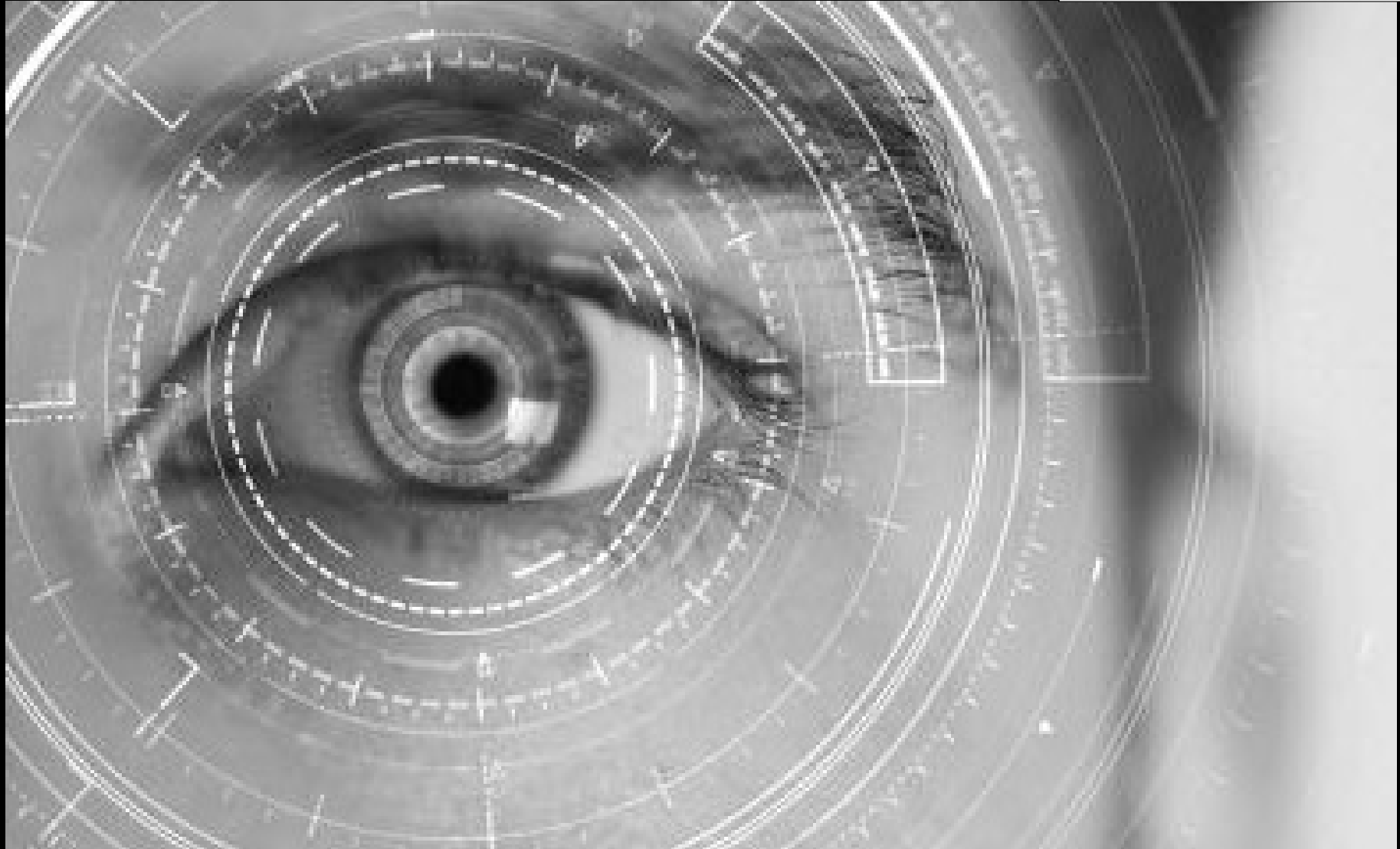
2x plus de chance d'augmenter vos gains avec...

**Regrouper.**

Si vous êtes bloqué, ajoutez un nouveau paramètre pour élargir la perspective de votre négociation.

Si votre demande est acceptée, ajoutez une ou plusieurs options pour ajouter encore de la valeur.

ACCEPTÉ



# ACCEPTÉ

Phase de validation de tout ou partie de la solution ou d'ajournement.  
*Je formalise un accord.*



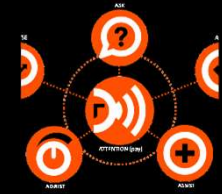
2x plus de chance qu'un accord soit suivi d'acte avec...

## La formalisation

Convertissez un accord, dès qu'il est satisfaisant, par un acte écrit ou  
Et surtout, n'oubliez pas de formaliser comment votre solution sera implémentée.

Un "Oui" n'a pas de valeur, c'est le "Comment".

# CONCLUSIONS



**2x plus de chance de succès avec...**

**Objectif AISÉ**

**2x plus de chance d'obtenir un accord avec...**

**Connexion**

**2x plus de chance d'obtenir mieux avec...**

**Ancrage**

**2x plus de chance que vos arguments soient acceptés avec...**

**PARIS**

**2x plus de chance de trouver un accord avec..**

**Reformulation Empathique**

**2x plus de chance d'augmenter vos gains avec...**

**Regrouper**

**2x plus de chance qu'un accord soit suivi d'acte avec...**

**Formalisation**



# FORMEZ-VOUS, INFORMEZ-VOUS



Formez-vous, informez-vous.

56% du temps des leaders est passé à négocier.

Seulement 8% sont formés.

82% pensent être meilleurs que la moyenne.



GRACIAS  
ARIGATO  
SHUKURIA  
JUSPAXAR  
DANKSCHEEN  
TASHAKKUR ATU  
YAQHANYELAY  
SUKSAMA  
EKHMET  
MEEHRBANI  
PALDIES  
GRAZIE  
MEHRBANI  
POLDIES  
BOLZIN  
MERCY  
TINGKI  
BIYAN  
SHUKRIA  
THANK  
YOU  
MERCY