

# Négociez comme un pro !

**Qu'il s'agisse d'un contrat ou de votre salaire, vous aurez toujours besoin de négocier. En dix points, voici comment tirer le maximum d'une négociation.**

**O**bservez vos enfants un instant. Voyez comme on commence à négocier jeune. Adulte, on négocie au travail comme on négocie dans la vie. Il y a ceux qui fléchissent à la première occasion, il y a ceux qui sont intransigeants, et entre les deux, il y a les autres. On trouve rarement de bons négociateurs aux deux extrêmes. Les premiers n'obtiennent jamais rien tandis que les autres n'ont la collaboration de personne. Négocier est un art, et on ne gagne pas « contre » mais « avec » l'autre partie. Pour y arriver il y a des principes de base à respecter :

**1** – Instaurer un climat propice à l'entente, dans le respect de l'autre et dans un esprit « gagnant-gagnant ». Lorsque l'ambiance est tendue, l'une des parties est agressive ou sur la défensive, ce qui est peu propice à un accord.

**2** – Trouvez le meilleur moment et le meilleur endroit. On sous-estime souvent des détails comme la date, l'heure et le lieu. Négocier en terrain neutre, sur son terrain ou chez l'adversaire fait partie de la stratégie.

**3** – Soyez préparé. Les traités sur l'art de la guerre sont inspirants à ce sujet. Tous insistent sur le degré de préparation au combat : « La méthode adoptée par le Général en chef doit faire en sorte qu'à chaque bataille, l'armée soit prête » (*L'art de la guerre*, de Sun Tzu). Le fait de réviser ses notes, préparer ses arguments et prévoir les objections potentielles pour mieux y répondre suppose qu'on y aura pensé avant la rencontre.

On ne vient pas négocier une augmentation de salaire sans avoir procédé à l'inventaire des motifs qui justifient la demande (performance individuelle, données chiffrées sur les salaires de l'industrie et du métier...)

**4** – Laissez votre interlocuteur exprimer son point de vue pour mieux connaître ce qu'il a à cœur et ce qui est important pour lui. Engagez la conversation et posez-lui des questions.

Lorsque l'on négocie, on se lance souvent dans l'argumentation sans savoir ce que l'autre personne a en tête.

Si vous êtes prêt à payer deux fois le prix pour quelque chose alors que

l'autre a en tête moins que cela, vous aurez raté une bonne occasion si vous avez dévoilé votre jeu. Lui demander ce à quoi il s'attend permet donc d'établir les bases de la discussion.

**5** – Fixez vos priorités en termes d'objectifs, et dressez la liste de ce qui est primordial et de ce que vous êtes prêt à concéder. Ainsi, vous pourrez faire preuve de flexibilité et de bonne volonté. En cédant à votre interlocuteur sur les points qui sont les moins stratégiques pour vous, vous gagnerez sa confiance. Il n'est d'ailleurs pas rare, dans certaines négociations, que chacune des parties ait des cartes en réserve, comme une semaine de vacances supplémentaire ou un accès à distance au bureau pour le télétravail.

**6** – Soyez déterminé. Vous avez un objectif précis et une stratégie pour l'atteindre. C'est en faisant preuve de persévérance que vous pourrez montrer votre force.

**7** – Cherchez à connaître votre interlocuteur et à comprendre la situation. Efforcez-vous de saisir le fondement de ses motivations. À sa place, que feriez-vous ? C'est souvent en renversant les rôles que l'on trouve la solution. « Il est nécessaire de connaître son ennemi et de se connaître soi-même » (*L'art de la guerre*, de Sun Tzu). Tout bon négociateur sait qu'il a intérêt à se renseigner sur l'expérience de son interlocuteur, sur sa connaissance du sujet et sur son contexte de travail avant de le rencontrer. Quelles sont ses faiblesses et quels sont ses points forts ?

**8** – Soyez convaincant. Mettez en avant les avantages de la situation. Faites participer l'autre personne au débat en lui demandant ce qu'elle pense de la situation ou de votre point de vue. Allez chercher son assentiment et amenez-la à acquiescer même sur des points mineurs. En lui faisant partager votre point de vue, vous la convaincrez.

**9** – Ayez une attitude positive et enthousiaste. Surveillez votre langage corporel et ne laissez pas paraître vos émotions au risque d'être découvert. Gardez le sourire et montrez un esprit d'ouverture pour établir un climat de confiance. Faites preuve en tout temps de réserve et réfléchissez toujours avant d'accepter ou de refuser catégoriquement.

**10** – Respectez votre interlocuteur. Rien ne sert de se moquer de la partie adverse ou de la ridiculiser. Il en va de votre crédibilité, et de tels comportements sont inacceptables. Il n'y a rien de pire que de perdre la maîtrise de ses moyens. C'est l'échec assuré.

Finalement, tout est négociable. Il faut du temps et de la pratique pour devenir un expert en négociation. Plus qu'un moyen d'arriver à ses fins, c'est un état d'esprit. +

\* Présidente, Venatus Conseil ([www.venatus.com](http://www.venatus.com))

