

Pratiques de négociation exemplaires



Échange interculturel

Tenez compte des éléments suivants :

- Langue : communication directe ou à l'aide d'un interprète
- Valeurs
- Langage non verbal
- Message collectif ou individuel
- Choix du moment opportun
- Prise de risque

Stratégie mutuellement bénéfique

Créez une situation mutuellement bénéfique : *obtenez la meilleure entente possible de la meilleure façon possible.*

- Visez haut d'entrée de jeu : il est plus facile de céder du terrain que d'en gagner
- Faites des concessions « à contrecœur »
- Désamorcez une attitude butée en demandant : « *Que faudrait-il qu'il arrive pour que vous soyez disposé à négocier à ce sujet?* »

Techniques de conclusion d'entente

- Traitez avec la personne qui prendra la décision
- Visez à satisfaire un besoin, à résoudre un problème
- Créez un sentiment d'urgence : insistance sur une date butoir
- Renseignez-vous sur vos concurrents
- Résumez la conversation :
 - Demandez à conclure : « Allons-nous de l'avant avec cette proposition? »
 - Optez pour une affirmation directe : « Allons de l'avant avec cette proposition! »

Questions de planification

1. Sur quel(s) pays vous faut-il vous renseigner?

2. Comment vous y prendrez-vous (recherche sur Internet, cours, relations, etc.)?
