

Guide stratégique

Comment défendre efficacement sa position et ses intérêts dans un cycle de négociations

1. BIEN PREPARER UNE RÉUNION

- Se documenter en profondeur sur le sujet de la réunion
- Préparer des données chiffrées et des exemples concrets à l'appui de ses positions
- Définir clairement ses propres objectifs (seuil *minimum* et idéal *maximum*)
- ...
- Identifier, convaincre et sécuriser en amont les alliés possibles
- Identifier la position, connaître les intérêts et anticiper les arguments des opposants
- Anticiper les objections potentielles et préparer des contre-arguments

2. EN RÉUNION, S'ADAPTER À LA DYNAMIQUE DE L'ÉCHANGE

ET AVOIR UN SENS PRATIQUE DE LA COMMUNICATION

- Arriver en avance pour créer des connexions informelles
- ...
- Utiliser un langage précis et factuel
- Privilégier les formulations positives et constructives
- Accompagner le propos de données, d'exemples frappants
- ...
- Choisir stratégiquement le moment de ses interventions
- Ne pas s'exposer tout de suite sur les sujets les plus sensibles
- Garder les arguments et données les plus percutants pour les moments-clés
- Avancer ses propositions aux moments propices (écoute, point de débat...)

IMPORTANT

2 points de vigilance à garder à l'esprit dans le fil des négociations :

- Avant le début d'un cycle de négociations, il est impératif de bien **lister les points essentiels** (à défendre jusqu'au bout) et **les points plus accessoires** (sur lesquels il est possible de faire des concessions tactiques). Cela permet de tenir une ligne tout en gardant une marge ouverte à la recherche d'un compromis.
- Dans les réunions qui jalonnent un cycle de négociations, veiller à **ne jamais se laisser enfermer dans une position isolée** (sans alliés ni coalition) et défensive (sans proposition forte). Pour cela, privilégier une analyse configurationnelle de la négociation, c'est-à-dire s'efforcer à avoir une représentation juste de l'espace des positions défendues par les différents partenaires engagés dans la négociation, repérer leurs intérêts propres et les intérêts qu'ils partagent avec d'autres acteurs impliqués.

PETITS TIPS UTILES...

... EN RÉUNION

- Toujours s'attacher à **séparer les personnes du problème** : s'attaquer à la substance d'une position, d'un argument... pas aux personnes qui les défendent ; repérer les intérêts derrière les positions.
- **Pratiquer de l'écoute active** : prendre des notes sur les positions des uns et des autres pour identifier les points d'accord possibles ; repérer les signaux de déplacement des positions et des alliances ; s'appuyer les arguments des autres pour renforcer sa position.
- **Garder un style professionnel** : rester calme, même face aux agressions, en ramenant le débat sur le fond, en pointant des pistes de convergence voire des voies vers un compromis.

... ET ENTRE 2 RÉUNIONS

- **Assurer la cohésion de votre groupe/coalition** : établir et partager rapidement un compte-rendu des réunions ; formaliser par écrit les décisions prises et relancer sur les points restés en suspens ; entretenir les relations avec vos alliés.
