

Déroulé d'une négociation

Les 4 étapes de la négociation

On peut résumer une négociation en quatre étapes.

- 1- **Introduction** : présentation de l'ODJ (les demandes à traiter, une négociation où il n'y a pas plus de 2 demandes sera plus fructueuse)

Pour chaque demande :

- 2- Discussion pour dépasser les positions et faire ressortir les intérêts de chacun : exprimer les nôtres, aller chercher les leur : **Pourquoi ?**
- 3- Imaginer ensemble des solutions qui prennent en compte les intérêts des deux parties : **Comment ?**
- 4- **Conclusion : Chercher des engagements** réciproques en s'appuyant sur les conséquences de non accord à éviter : Quoi ? Par qui ? Quand ?

Les conclusions doivent apparaître dans un compte-rendu écrit et partagé par les deux parties. Valoriser au maximum les accords et engagements afin d'éviter que le décideur revienne dessus ou ne les tienne pas.

Une des erreurs classiques est de rester sur ses positions et de faire des échanges d'arguments qui ne font évoluer aucune des deux positions et nous éloigne d'un accord. On doit aller chercher et comprendre les intérêts (2) de l'autre pour trouver des solutions (3) et pousser vers des engagements (4).