



NEGOCIER AVEC LA PROCESS COM'™

DIGEST / PRINCIPES DE BASE DE NÉGOCIATION AVEC CHACUN DES PROFILS

1. AVEC UNE PERSONNE EN BASE EMPATHIQUE

- Démarrer la négociation sur un élément personnel : souvenir d'une anecdote dont il nous a fait part lors de l'entretien précédent
- Dans tous les cas, commencer l'entretien par une phase de « small talk » en prenant soin de démarrer l'entretien en lui offrant une boisson par exemple
- Ne pas escalader sur les points de désaccord, trouver une « autre voie » pour les traiter
- Eviter absolument d'être froid ou trop centré sur l'ordre du jour

2. AVEC UNE PERSONNE EN BASE TRAVAILLOMANE

- Envoyer l'ordre du jour de la réunion avant
- Entrer tout de suite dans l'ordre du jour et ne pas en sortir
- Ne pas décider pour lui en « lui forçant la main »
- Ne pas chercher à « cacher notre incompetence » sur un point donné : annoncer que nous n'avons pas l'information et que nous lui donnerons à tel moment
- Prendre des notes : cela permet de « valoriser » ce qu'il dit
- Lui expliquer chacun de nos changements de positions (lors d'une concession par exemple) : le Travaillomane a besoin de comprendre

3. AVEC UNE PERSONNE EN BASE PERSEVERANT

- Le laisser parler et solliciter son avis le plus possible
- Lui faire des promesses que nous sommes capables de tenir pour obtenir sa confiance
- Ne pas l'entraîner sur le terrain personnel : « on ne mélange pas la vie personnelle et professionnelle »
- Ne pas entrer en polémique sur ce qui est bien, mal, juste...
- Démarrer la négociation en annonçant les grands principes : win-win, transparence...

Siège : 4 Rue Olivier de Serres 25000 BESANCON – Tél 06 80 26 23 65 – drondot@c3sconsulting.com

Correspondance : 60 Avenue du Vercors, 38170 SEYSSINET PARISET

www.c3sconsulting.com

N° Siret : 414 891 143 00037 – Code APE : 741 G – N° TVA intracommunautaire : FR 934 148 911 43

4. AVEC UNE PERSONNE EN BASE REVEUR

- Eviter les questions ouvertes
- Ne pas chercher à établir un contact physique ou trop proche
- Réduire les temps de négociation ou faire des breaks
- Le relancer très régulièrement sur des points sur lesquels il s'est engagé
- Privilégier des négociations le matin

5. AVEC UNE PERSONNE EN BASE REBELLE

- Utiliser l'humour dès le début de la négociation
- Mettre spontanément en avant les points originaux du dossier
- Ne pas l'entraîner de force sur un terrain où il n'a pas envie d'aller
- Le stimuler avant tout sur la recherche de pistes de solutions innovantes

6. AVEC UNE PERSONNE EN BASE PROMOTEUR

- Ne pas rentrer dans les points de détail
- Lui donner le sentiment que les choses avancent en prenant des décisions
- Lui mettre des limites
- Ne pas le mettre au pied du mur : « c'est à prendre ou à laisser »
- Ne pas chercher à lui faire plaisir