

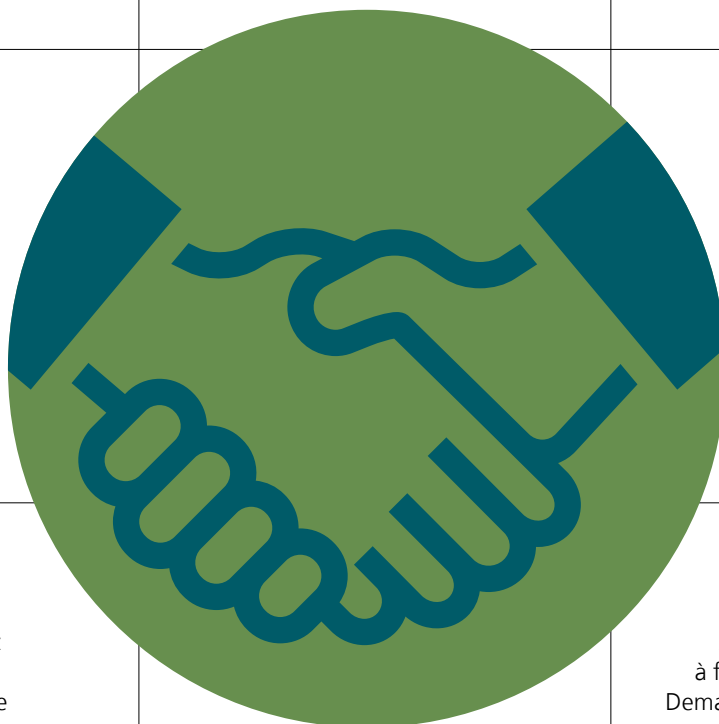
# Dix astuces pour des négociations réussies

**01 Fixer les limites à ne pas dépasser.** Préparez-vous bien à la négociation. Analysez votre partenaire de négociation. Et fixez les limites que vous ne souhaitez pas dépasser. Quelles sont vos conditions-cadres, vos exigences et les concessions que vous pouvez faire?

**02 Rester dans le cadre défini.** Dans chaque phase de la négociation, restez concentré. Ne vous laissez pas distraire. Et n'allez pas au-delà des conditions-cadres que vous vous êtes fixées.

**03 Faire des propositions!** Seules les propositions font avancer la négociation. Rassemblez vos arguments pour former des alternatives et introduisez une option au bon moment.

**04 Ne pas conclure d'affaire à tout prix.** Acceptez qu'une négociation puisse échouer. Mais en cas de rupture, veillez à garder une porte ouverte.



**05 Pas de concession sans contrepartie.** N'accordez de concessions qu'une fois la contrepartie correspondante négociée.

**06 Garder son calme.** Exposez calmement vos exigences et ne vous laissez pas aller à des déclarations que vous regretteriez ensuite, même en cas de situation tendue.

**07 Eviter d'être pressé par le temps.** Les négociations sous pression conduisent souvent à faire de mauvaises concessions. Demandez une pause pour réfléchir, par exemple si vous souhaitez obtenir des informations supplémentaires pour vérifier une offre.

**08 Traiter tous les partenaires de négociation sur un pied d'égalité.** En tant que petite entreprise, on est souvent confronté à des situations du type «David contre Goliath». Mais négociez aussi avec des partenaires plus grands et plus puissants comme avec tous les autres – d'égal à égal. Apportez vos arguments et recherchez des solutions gagnant-gagnant.

**09 Négocier pour quelque chose et non contre quelqu'un.** Ne nourrissez pas de rancœur. Négocier signifie atteindre ses objectifs, et non vaincre quelqu'un. Veillez à faire la distinction entre la personne et l'objet de la discussion.

**10 Anticiper comme les pros du poker.** Comment mon partenaire de négociation va-t-il réagir? Et comment puis-je agir? Ayez toujours une longueur d'avance sur vos partenaires de négociation dans la réflexion et développez au préalable des scénarios du genre «Que se passerait-il si...?». Vous dominerez ainsi la situation.

pe – Gestion de la petite entreprise  
Edité par PostFinance en collaboration avec KMU-HSG