

Réussir ses négociations : 14 conseils

Annoncer une décision difficile ou un refus

Choisir le bon timing

- Ne pas fuir la situation
- Ne pas tourner “autour du pot”

Adopter un langage ferme

- Eviter “c'est compliqué”, “c'est difficile”

Ne pas confronter

- Pas de mots noirs
- Eviter le “vous accusateur”

1

2

3

4

5

6

7

Identifier son comportement

- Passivité
- Agressivité
- Manipulation

Maîtriser son image

- Regard
- Mains
- Sourire

Ne pas se justifier

- Une seule raison, courte et factuelle

Laisser l'autre réagir

- Reformuler ou donner une 2ème raison
- Conclure si possible sur une note positive

Négocier un compromis

Techniques de négociation

Résister dans un premier temps

- Un argument coûte moins cher qu'une concession
- Rappeler les précédents efforts

Obtenir une contrepartie

- Des contreparties en lien avec les concessions
- Demander les contreparties au fur et à mesure, pas à la fin

Engager son interlocuteur

- Verrouiller chaque point négocié
- Conclure sur une décision concrète

Pour en savoir plus

- [Découvrez notre live dédié aux techniques de négociation pour les \(D\)RH](#)
- [Ecoutez notre podcast sur le sujet](#)

1

2

3

4

5

6

7

Faire parler son interlocuteur

- Poser des questions ouvertes
- Laisser parler et marquer des silences

Valoriser chaque concession

- Mettre en valeur le chiffre (en €, pas en %, multiplier par la durée...)
- Le privilège, les avantages, le temps passé

Rester crédible

- Expliquer les changements de position par une contrepartie ou un évènement nouveau

Sortir des blocages

- Utiliser une concession pour avancer
- Remettre à plus tard un point de blocage
- Négocier sur l'objectif principal de l'autre