



# Négociier : Une compétence avec un ROI immédiat

Par Adrien-Joseph Le Clef

**CEFORA** >>>

Samen leren en groeien

7 juin 2024

# Présentations

---

## Consultant en Négociation

- >> Adrien-Joseph Le Clef
- >> Actif en FMCG, Retail, Finance, Private Equity et Pharma.





# Préambule





## Agenda

- 01** C'est quoi la négociation ?
- 02** Pourquoi négocions-nous ?
- 03** Comment négocier ?

C'est quoi la négociation ?

# Leçon d'histoire

---

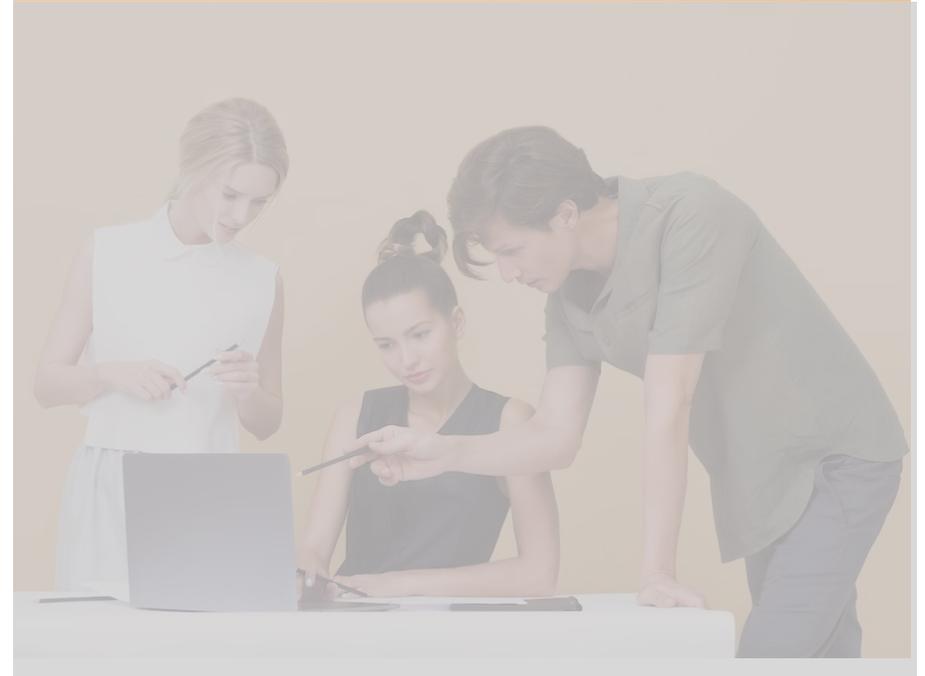


# C'est quoi la négociation ?

---



OU



# C'est quoi la négociation ?

---



**WIN-LOSE**



  
**OU**



**WIN-WIN**



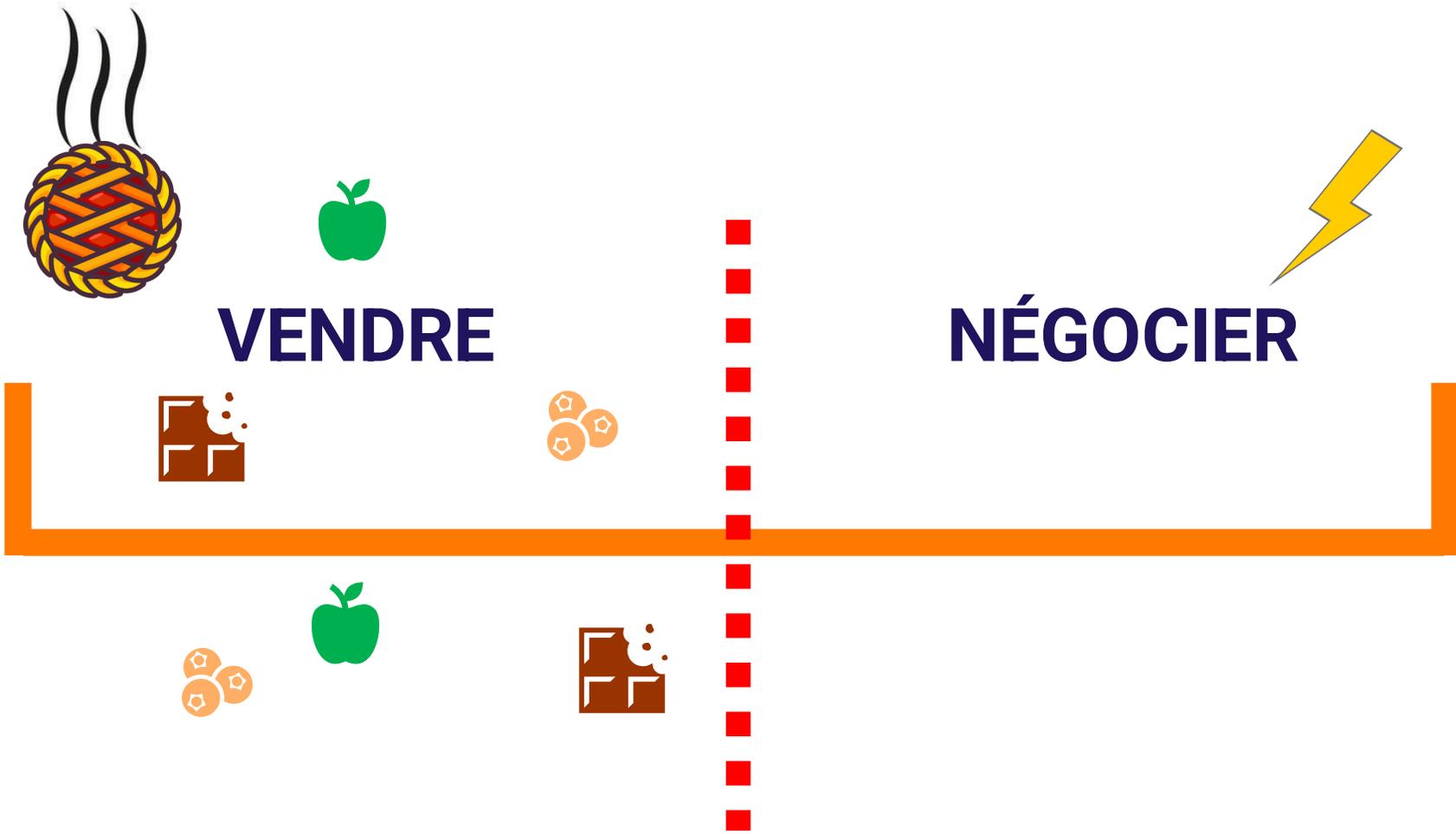
# Définition

---

La négociation est une discussion dans laquelle deux ou plusieurs parties, ayant des intérêts ou des perspectives différents, discutent et finissent par s'entendre sur la façon de diviser la valeur et de résoudre le conflit.

*La négociation est inconfortable...*

# Processus commercial



# Pourquoi négocions-nous ?



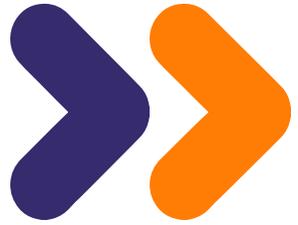
Comment voulez-vous que l'autre partie se sente à la fin d'une négociation ?



*Quel que soit le résultat*



La négociation est un rituel nécessaire que nous devons suivre pour donner et recevoir satisfaction



## Key Take Aways

- 1 Nous négocions pour donner et recevoir satisfaction, donc
- 2 Bougez avec réticence, laissez l'autre travailler dur
- 3 Ne cédez pas trop vite
- 4 Les gens apprécient les choses difficiles à obtenir

Comment négocions-nous ?

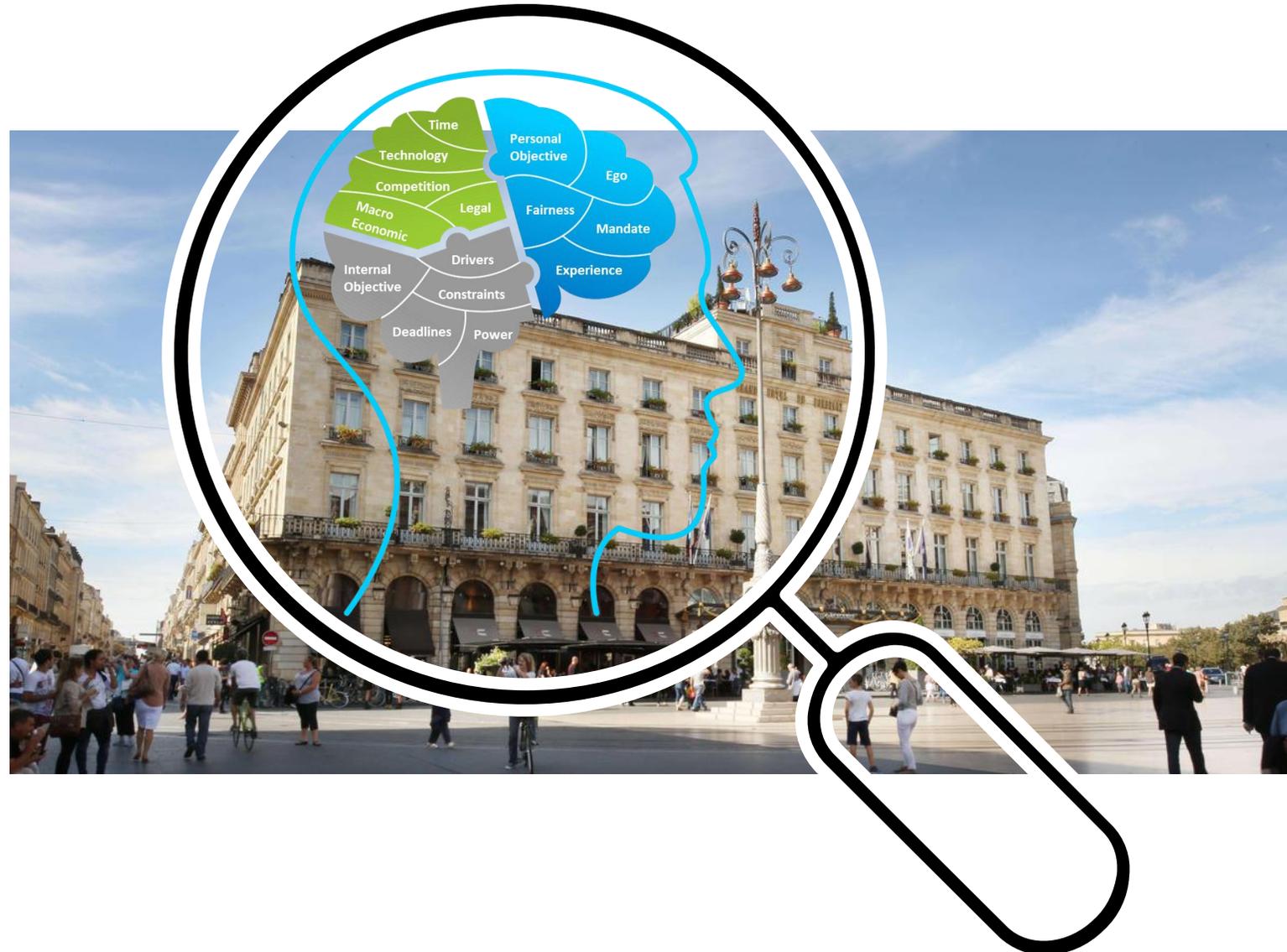


La négociation se passe dans la tête de  
notre interlocuteur

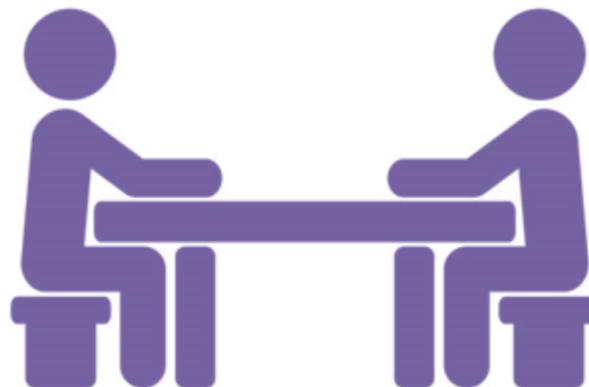
# Entrez dans la tête de l'autre



# Entrez dans la tête de l'autre



# D'autres façons d'entrer dans leur tête



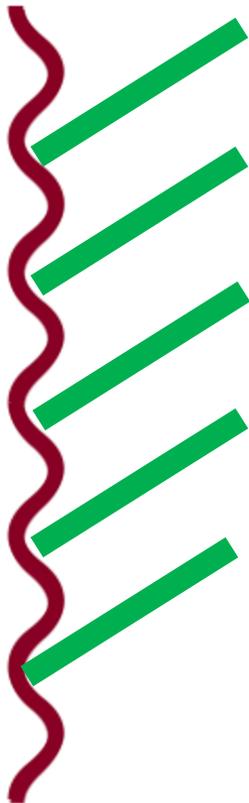


Demandez plus que ce dont vous avez  
besoin

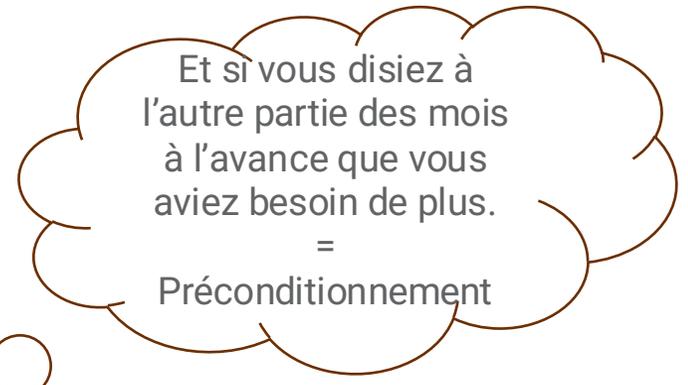
Leur demande



Notre demande normale



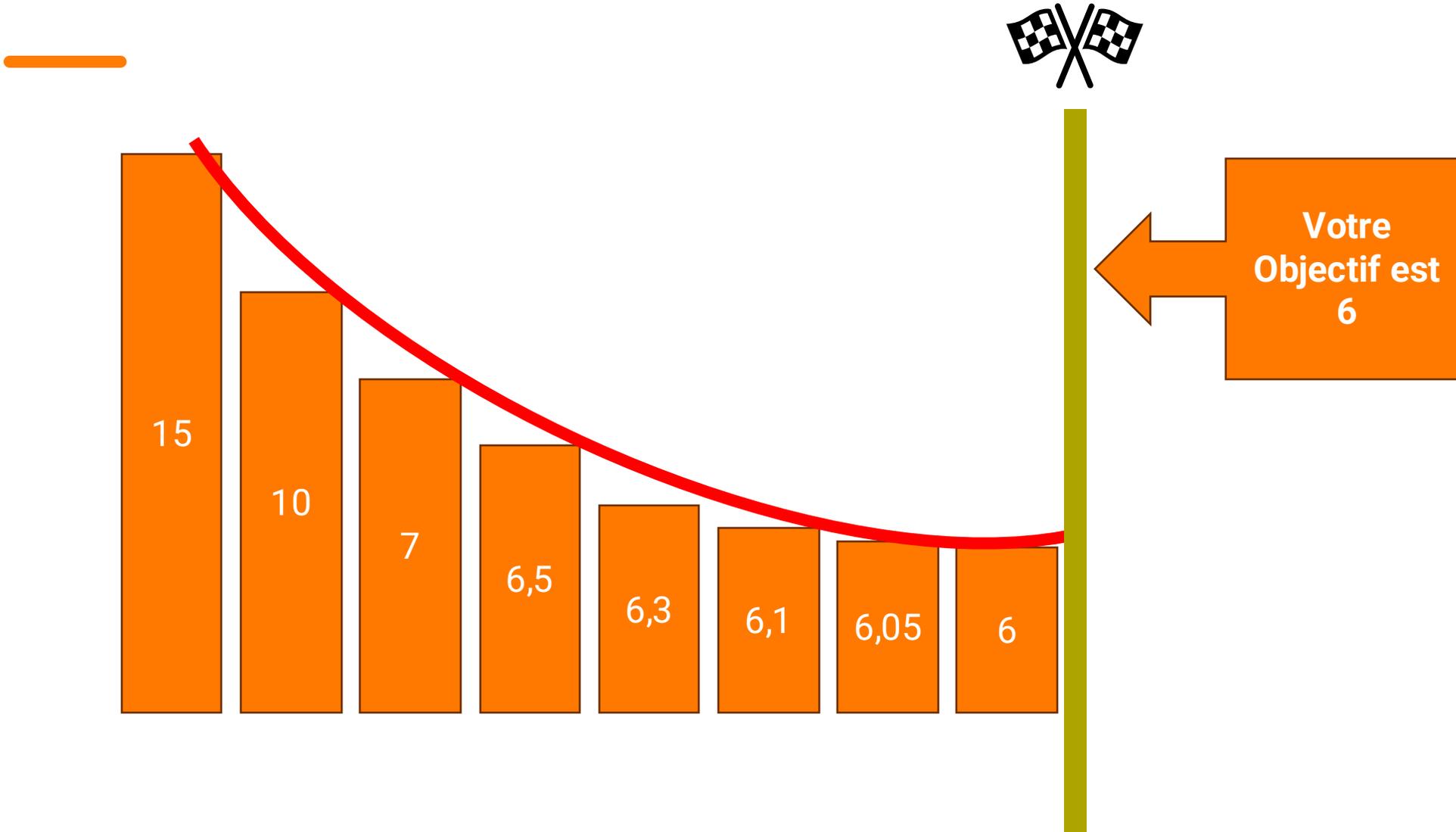
Demander plus



Et si vous disiez à l'autre partie des mois à l'avance que vous aviez besoin de plus.  
=  
Préconditionnement

PoP

# Bouger en pas toujours décroissants





Bouger en pas toujours décroissants



## Key Take Aways

- 1 Entrez dans leur tête – c'est là que la négociation a lieu
- 2 Demandez plus que ce dont vous avez besoin
- 3 Bouger en pas toujours décroissants

**Conseil de pro :**  
Essayez de les  
préconditionner  
bien à l'avance

# Résumé

---

## >> Qu'est-ce que la négociation ?

- >> La négociation est une résolution de conflit et donc inconfortable

## >> Pourquoi négocions-nous ?

- >> Pour donner et recevoir satisfaction

## >> Comment négocions-nous ??

- >> En entrant dans la tête de l'autre
- >> En demandant plus que ce dont nous avons besoin
- >> En bougeant en pas toujours décroissants

# Les formations Cefora

---

- Découvrez les tactiques vous permettant de négocier et conclure avec succès | Cefora ([cevora.be](http://cevora.be))
- Méthodes et pratiques pour des négociations efficaces | Cefora ([cevora.be](http://cevora.be))



Connectons-nous sur LinkedIn !



Adrien-Joseph Le Clef  
Consultant en Négociation

