



Négocier : 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 ?

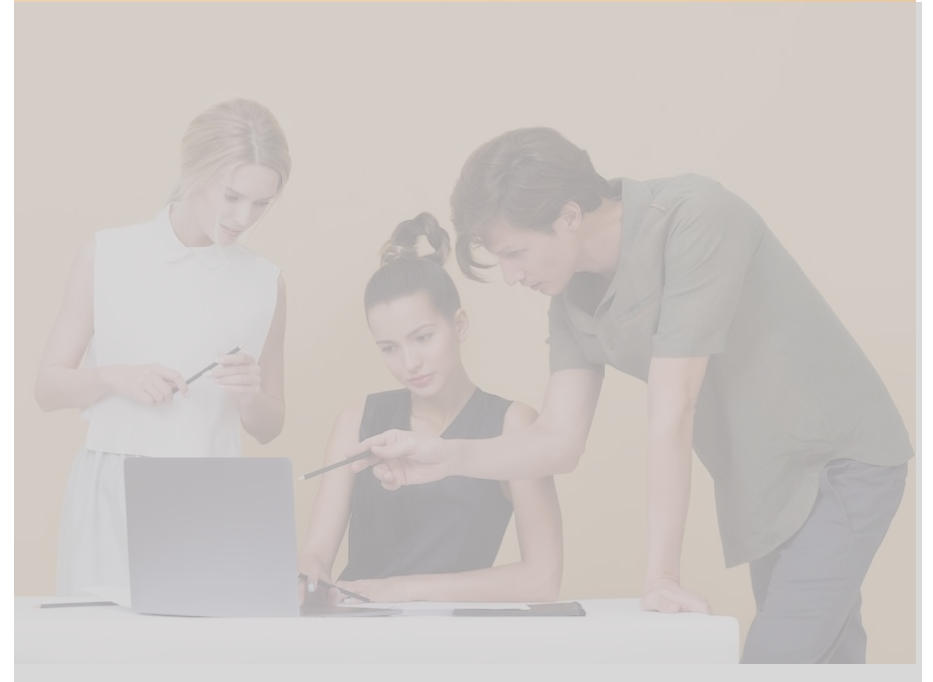
Leçon d'histoire



C'est quoi la négociation ?



OU



C'est quoi la négociation ?



WIN-LOSE




OU



WIN-WIN

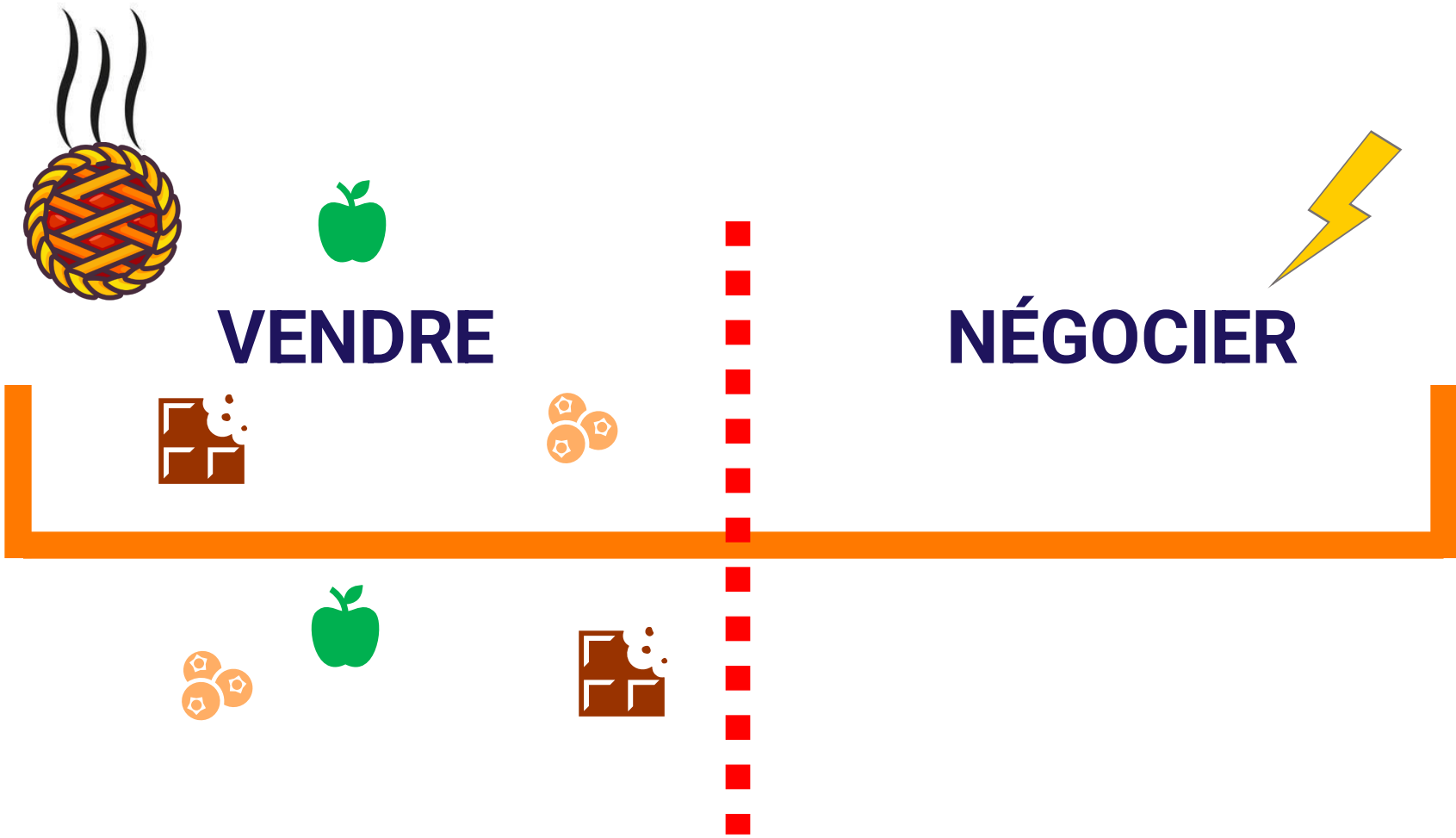


Définition

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 ?

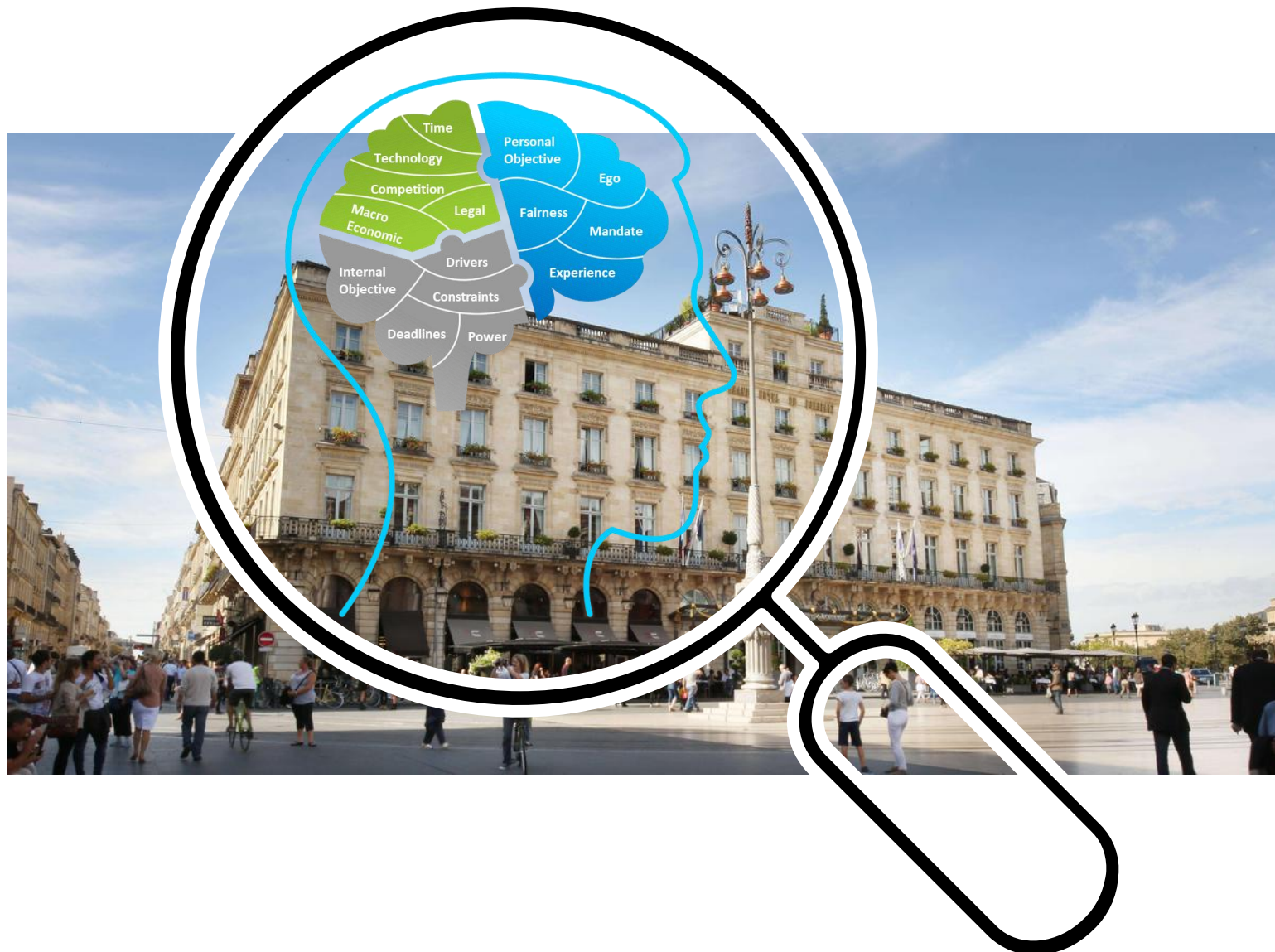


La négociation se passe dans la tête de
notre interlocuteur

Entrez dans la tête de l'autre



Entrez dans la tête de l'autre



D'autres façons d'entrer dans leur tête



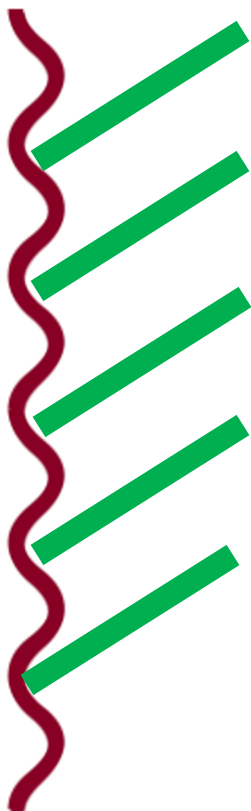


Demandez plus que ce dont vous avez
besoin

Leur demande



Notre demande normale



Demander plus



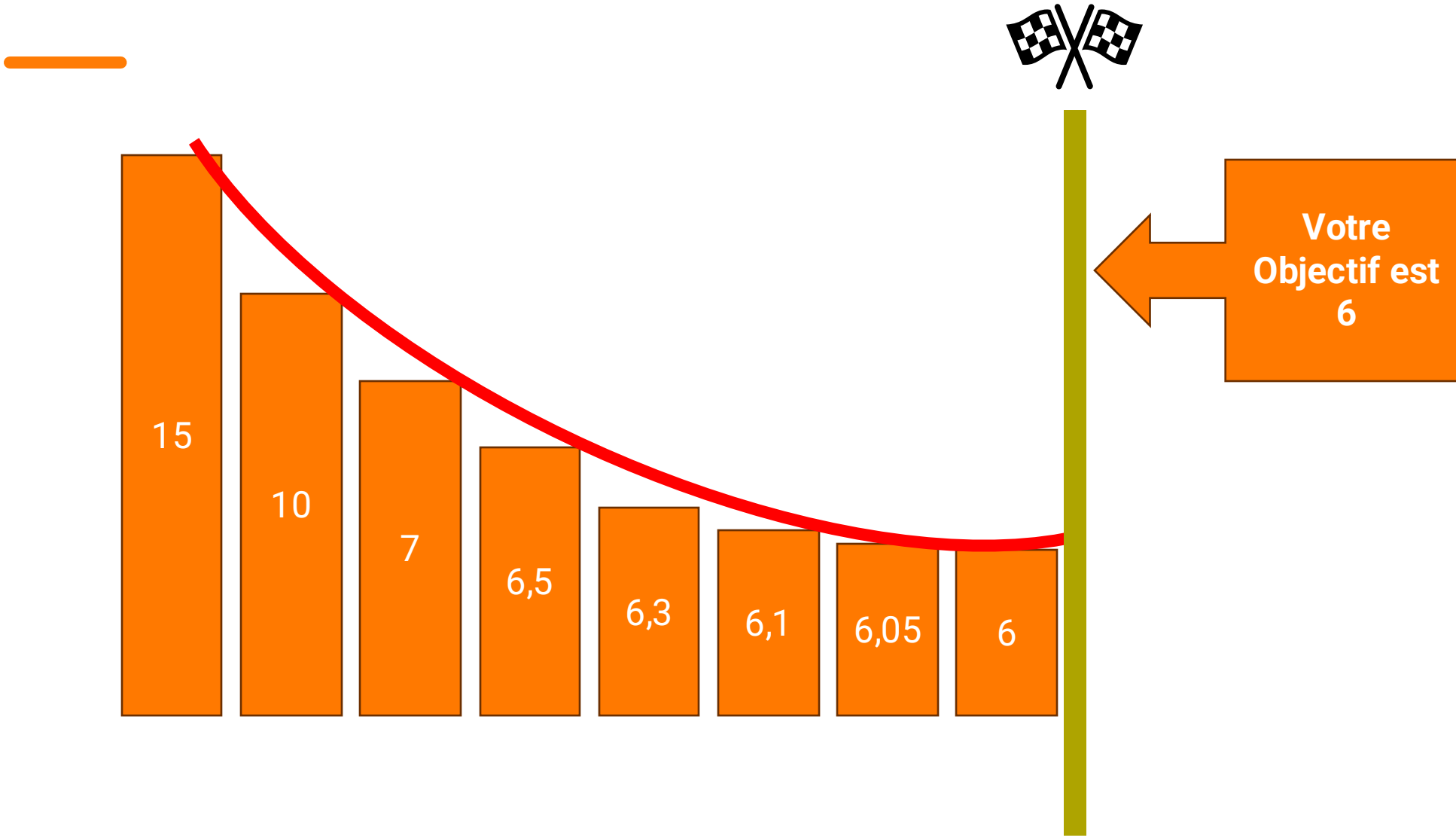
Et si vous disiez à l'autre partie des mois à l'avance que vous aviez besoin de plus.

=

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)
- Méthodes et pratiques pour des négociations efficaces | Cefora (cevora.be)



Connectons-nous sur LinkedIn !



Adrien-Joseph Le Clef
Consultant en Négociation

