

LES CLEFS COMPORTEMENTALES POUR REUSSIR SA NEGOCIATION



L'anticipation et la stratégie sont les clés de la réussite en matière de négociation. Avant de voir quel type de négociateur vous êtes, concentrez-vous sur votre interlocuteur afin d'anticiper son profil, son fonctionnement et son comportement, et ainsi d'avoir l'opportunité de vous adapter pour être efficace.

Comment analyser le profil du négociateur adverse ?

Il faut distinguer 3 éléments : la personnalité, l'attitude et l'état !

1. La personnalité : elle correspond aux « schémas habituels de comportement d'une personne » (cf [langage des couleurs](#))
2. L'attitude : Elle s'exprime au travers les éléments verbaux et non verbaux (expressions du visage, gestuelle, etc...)
3. L'état : il correspond aux émotions ressenties à l'instant présent (colère, apaisement, etc...)

***La personnalité donne en quelque sorte le mode d'emploi de votre interlocuteur,
L'attitude et l'état vous permettent d'adapter votre stratégie
Et votre propre comportement pour mieux entrer en relation avec lui.***

Les différents types de négociateurs : Votre profil influence autant le résultat de la transaction que celui de votre interlocuteur.

<p>Le technicien : il aime parler de faits, de chiffres, de mesures. Il a du mal avec ses émotions et préférera dire non en se réfugiant derrière le règlement. Il est persuadé que seule une préparation précise est la garantie d'une bonne négociation. Il connaît son dossier, en particulier ce qui n'est pas négociable.</p>	<p>Le guerrier : il a une préférence pour la relation directe plutôt que le contournement ou la ruse. Il se méfie des autres, et son agressivité dissimule parfois une forte sensibilité. Il évalue d'abord le rapport de force, puis il affûte ses armes. Son but n'est pas forcément de vaincre, mais de ne surtout pas être vaincu.</p>
<p>L'évitant : il n'aime pas les tensions. Il a du mal à dire non et pratique l'évitement. Il considère toute forme d'engagement comme un risque (celui de déplaire). Il préfère ne pas s'exprimer pour ne pas s'exposer.</p>	<p>Le diplomate : il préfère le contournement à l'affrontement, la courtoisie au bras de fer, la parole au cri, la ruse au conflit. Il n'est pas en position de faiblesse, car il a en tête le rapport de force. Il aime la tactique et la stratégie.</p>

Alors quelle stratégie adoptée ?



Dans tous les cas,
Essayez de prendre sur vous, de vous tempérer et de mesurer les conséquences de vos choix et de vos actes.
Apprenez à vous maîtriser et à garder le contrôle de la situation.
Ne vous laissez pas entraîner par les provocations de votre interlocuteur,
Réfléchissez à vos intérêts dans cette négociation.
Essayez de vous en tenir « au plan » sans improviser en fonction de l'humeur.

**Plus votre MATRIX de préparation à la négociation est poussée et pointue
Plus vous aurez de chance de conserver le leadership de l'entretien !**



Vous avez besoin de l'autre pour négocier !

- Gardez votre calme, maîtrisez vos émotions et ne rentrez surtout pas dans son jeu (on peut se laisser prendre à répondre symétriquement ou à se justifier).
- Essayez de comprendre la source des tensions ou du problème pour le désamorcer (rassurez-le sur vos intentions et faites preuve d'empathie).
- Pratiquez l'écoute active, tout en gardant vos objectifs en tête afin de ne pas vous laisser déstabiliser.
- Accompagnez votre interlocuteur vers la conclusion en mettant en avant ses intérêts.

Les plus KALEIDO

Une méthodologie originale



Une équipe expérimentée

« Accompagner les changements de comportements individuels et collectifs »

une valeur pédagogique combinant l'exigence et la bienveillance envers les participants
une méthode prioritairement axée sur le pragmatisme et le concret
des activités ludiques et/ou sportives utilisées comme des outils de découverte pédagogique
un concept centré sur l'apprentissage par l'action
des supports simples et opérationnels sous forme de cartes de mémorisation
une prise d'engagement à l'action formalisée sous forme d'objectifs contrôlables et mesurables
une synthèse imagée des faits marquants de l'action

un pool de 10 formateurs/consultants experts en management d'équipe
un double parcours de haut niveau dans le sport et l'entreprise
une conviction commune basée sur la résolution de l'équation managériale $E = MC^2$ (voir site www.kaleido.pro)
des valeurs fortes : « Je suis S.P.O.R.T. ♠, je vise l'Or » (♠ Simplicité Performance Ouverture Respect Transparence)

Kaleido est lauréat 2007 réseau Entreprendre Nord dans la catégorie « création innovante »