

Qu'est-ce que la Négociation Intégrative ?

La négociation est un terme qui doit être entendu dans un sens large : elle vise toute interaction entre des entités, individus ou groupes qui a pour but d'atteindre un résultat, à priori, ensemble. La négociation fait partie de nos vies au quotidien mais, la plupart du temps, nous ne nous percevons pas, à tort, dans une situation de négociation et ceci est dommageable. En effet, quand les enjeux sont importants, la négociation l'est tout autant et ne doit pas être menée de façon purement intuitive. L'intuition peut aider mais ne suffit pas. Une négociation intégrative se prépare, se structure, se travaille, s'adapte en fonction du contexte et des personnes. Il y a plusieurs approches, plusieurs styles. Elle implique la mise en place d'outils, techniques, mécanismes et compétences spécifiques. Devenir expert en négociation intégrative relève de la science et de l'art. Il s'agit d'un apprentissage passionnant et qui peut nourrir une vie.

Situations

Nos clients font appel à nous pour les aider à mettre en place une négociation intégrative ou remettre sur les rails une négociation mal entamée. Négociations interpersonnelles, interentreprises, intra-entreprises. Négociations multipartites. Négociations multiculturelles. Négociations dans le secteur privé, dans le secteur public. La négociation recouvre un large éventail de situations : entretien difficile ou anticipé comme difficile, réunion où des intérêts majeurs doivent être discutés, négociation sociale ou commerciale, dans un cadre litigieux ou non, judiciaire ou non, reprise de contact avec un interlocuteur clef, mise en place et maintien de relations stratégiques à long terme, ...

Méthodologie : entre formation et coaching

Nous assistons nos clients le plus souvent dans l'ombre via la formation et l'accompagnement. Nous les aidons à :

1. clarifier les éléments du contexte, le cadre, les parties impliquées, les enjeux, les objectifs, les obstacles, ...
2. structurer les rencontres (quand, où, qui, quoi, combien de fois, ...) et à placer un cadre (de temps, de confidentialité, d'agenda, de pouvoir, ...)
3. travailler les compétences nécessaires notamment de communication (écoute, questions, ...), de gestion des émotions, de négociation intégrative (climat de confiance, traduction en intérêts, création d'options, paquet d'offres,...), de négociation distributive (détourner les bluffs, connaître les pièges, générer des options chiffrées, ...)
4. préparer concrètement chaque rencontre et débriefing chaque rencontre
5. utiliser les meilleures ressources disponibles pour augmenter les chances de succès et les sélectionner
6. changer de stratégie ou affiner la stratégie en fonction des informations récoltées et des comportements adoptés
7. stimuler leur créativité
8. ne pas perdre de vue l'objectif à atteindre et gérer les aspects émotionnels
9. finaliser les ententes formelles ou informelles de façon professionnelle
10. mettre en place un suivi