

ÊTES-VOUS UN BON
NEGOCIATEUR ?



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
TARN



3,2,1... ENTREPRENEZ !
Journée
VENDREDI 3 FEVRIER 2017, Chambre d'agriculture Albi

Inscription avant le 23/01

Sur www.tarn.chambagri.fr ou au 05 63 48 83 83





Objectifs et déroulé de l'atelier « Êtes-vous un bon négociateur ? »

- Le déroulé
 - 30 minutes d'exposé / échanges
- Les objectifs
 - Mieux identifier les situations de négociation
 - Être plus à l'aise dans ces situations-là
 - Disposer de quelques clés pour atteindre vos objectifs





Quand négociez-vous et avec qui ?

- Citez-moi des situations où vous vous trouvez en situation de négociation ?
 - Avec qui ?
 - Quel objet ?





Quand négociez-vous et avec qui ?

- **Réponses possibles**

- **Avec qui ?**

- Avec un tiers : banquier, assureur, fournisseurs (vendeur de matériel ou d'aliment...)
- Entre pairs : associé, conjoint...
- Avec son manager / chef
- Avec ses collaborateurs : salariés, stagiaires, bénévoles...
- Avec ses clients : particuliers, professionnels
- Avec ses acheteurs : coopérative, maquignon...
- Avec des prestataires : entrepreneur de travaux agricoles, tâcherons...





Quand négociez-vous et avec qui ?

- **Réponses possibles**

- **Quoi ?**

- Un prix, un taux
- Un délai, des modalités de paiement
- Une « faveur » : absence non prévue, départ plus tôt...
- Un service : livraison...
- Un emplacement dans un rayon, de la publicité...
- Une nouvelle organisation





Comment bien négocier ?

- **Négocier n'est pas innée...**

Quels que soient la situation et l'interlocuteur

Une bonne préparation

+

Une approche structurée

=

Un gain d'efficacité !



Comment bien négocier ?

- Négocier : 1 processus en plusieurs étapes
 - Avant le RV : E0 - une bonne préparation
 - Au démarrage de l'entretien
 - E.1 « Présentation »
 - E.2 « Découverte » & E.3 « Diagnostic »
 - Le cœur de l'entretien
 - E.4 « Proposition »
 - E.5 « Argumentation » & E.6 « Valorisation »
 - La fin de l'entretien : E.7 « Conclusion »
 - Et avant de se quitter : E.8 « Consolidation »



Quelques clés ...

« Beaucoup de compétitions se gagnent à l'entraînement, beaucoup de négociations se gagnent en amont »

- **Étape 0/ Une bonne préparation**

- Analysez les **forces en présence, informez vous**
 - Points +/- de la partie adverse
 - Points +/- de soi
 - Lieu de la négociation, durée de l'échange, nb de RV possibles...
- Identifiez les **enjeux** de la négociation (*qu'y a-t-il à perdre en cas d'échec ?*)
- Envisagez les **scénarios et objections possibles**, y compris les pires...
- Fixez vos **objectifs** en 3 niveaux (et donc vos marges de manœuvre) :
 - position haute : exigence de départ,
 - moyenne,
 - basse : point de rupture ...

du + favorable au + accessible

3,2,1... ENTREPRENEZ !
journée VENDREDI 3 FEVRIER 2017, Chambre d'agriculture Albi





Quelques clés ...

« On n'a jamais 2 fois l'occasion de faire une 1^{ère} bonne impression ! »

- **Étape 1/ La présentation**

- Préparez un court **texte de présentation** et apprenez-le **par cœur**
 - Choisissez bien vos mots
 - Adoptez un ton naturel et courtois
 - Évitez les familiarités, jugements de valeur, dénigrements et autres postures négligées ou fermées
 - Restez à la bonne distance, ne soyez pas envahissant
- L'objectif : **créer un capital confiance** pour la suite





Quelques clés ...

- **Étapes 2 & 3/ La découverte et le diagnostic**
 - **Prenez la main !** Faites parler votre interlocuteur (pour découvrir ses besoins, attentes, atouts, handicaps...)
 - Soyez pro-actif, **posez les questions** que vous avez préparées.
 - **Laissez l'autre s'exprimer**, ne lui coupez pas la parole
 - **Écoutez** activement ses réponses, **observez** son comportement (et maîtrisez votre gestuelle), pratiquez le **silence**
 - Reprenez les éléments qui semblent importants pour votre interlocuteur. **Utilisez ses mots, reformulez.**
 - => Permet de vérifier ses besoins, lui prouve qu'il a été écouté
 - => Donne une image professionnelle, facilite la suite
 - => Donne du temps de réflexion !



Quelques clés ...

« A trop vouloir gagner, on peut finir par tout perdre... »

- **Étape 4/ La proposition : étape majeure de la négociation**

- Ne soyez **pas dans le « tout ou rien »**

- Sachez que si vous pensez avoir raison, l'autre aussi !

- Comprenez que le compromis n'est pas signe de faiblesse

- Identifiez la « **Zone d'accord possible** »

Votre
attente

ZAP

L'objectif
de l'autre

- **Proposez des solutions** qui vont dans le sens de ce que souhaite votre interlocuteur

- **Commencez assez haut (exigence de départ)**, sinon vous n'aurez plus de marge de manœuvre pour obtenir un accord satisfaisant

- Ayez toujours un **plan B**, voire C



Quelques clés ...

« La puissance ne consiste pas à frapper fort ou souvent, mais à frapper juste... »

- **Étape 5 & 6/ Argumentation et Valorisation**

- Présentez vos arguments **objectivement** (faits, chiffres...), avec un **vocabulaire précis**, compréhensible et **positif**
 - Traduisez chaque **caractéristique en avantage** pour l'interlocuteur,
- Proposez des solutions réalistes
- **Soyez enthousiaste**, convaincu et calme : ne répondez pas du tac au tac
- Sollicitez régulièrement l'avis de l'autre, **cherchez à obtenir des accords partiels** en le laissant s'exprimer
- Si on vous demande une **concession**, répondez par un **argument** et négociez une **contrepartie** : c'est l'art du compromis, du **gagnant / gagnant !**



Quelques clés ...

« La victoire revient à celui qui tient le dernier quart d'heure ! »

- **Étape 7/ La conclusion**

- **Ne relâchez pas votre attention** à ce moment crucial en pensant que le plus dur est fait !
 - Gardez un langage positif, affirmatif !
 - Faites preuve de tonus et d'enthousiasme !
 - Dès qu'un signal d'accord est détecté, **ne vous attardez pas** davantage et **concluez rapidement** : « *nous sommes bien d'accord sur...* »





Quelques clés ...

- **Étape 8/ La consolidation**

- Ultime phase de l'entretien durant laquelle on prend congé de son interlocuteur
- Cette phase de « décompression » permet de sentir si l'autre est vraiment satisfait de l'entente trouvée en retrouvant une discussion plus « quotidienne » sur un autre sujet.
- Pour autant :
 - **Gardez une attitude professionnelle**
 - Rassurez et confortez votre interlocuteur : sur son implication personnelle, programmez les actions de suivi éventuelles
 - **Remerciez de la confiance accordée, sans bavardage inutile...**



En conclusion,

- Négocier ce n'est pas ...
 - Imposer, vouloir dominer l'autre
 - Convaincre l'autre qu'on a raison
- Négocier c'est...
 - Échanger pour trouver un accord... justement parce qu'on n'est pas d'accord !

« Si tout est objet de négociation, tout n'est pas négociable ! »

« Il faut toujours être prêt à négocier, mais ne jamais négocier sans être prêt »





Pour aller plus loin...

- La Chambre d'agriculture du Tarn vous propose :
 - Une **Formation** de 2 jours « Les clés pour convaincre »
 - Les 21 février et 7 mars 2017 à Albi
 - Avec une intervenante spécialisée en management et négociation
 - Un **accompagnement en individuel**
 - Sur rendez-vous
 - Avec un conseiller d'entreprise ou une coach certifiée de la Chambre d'agriculture

Laissez-nous vos coordonnées



Merci de votre attention

