

PARTIE 3 : Négocier son financement



win-win, négociation juste, sans stress

Ne négocier pas sur des positions



- ❑ Prise de positions, compromis
- ❑ Accord sage ?
- ❑ Efficace ?
- ❑ Améliore les relations ?
- ❑ Négociation souple pas la solution

Focaliser sur les intérêts et non les positions



- ❑ Identifier les intérêts
- ❑ Comprendre que les intérêts sont multiples
- ❑ Reconnaître les intérêts comme une partie du problème
- ❑ Poser le problème avant de proposer la solution
- ❑ Regarder vers l'avenir
- ❑ Etudier ensemble des options

Inventer des options pour des gains mutuels



- ❑ 4 obstacles pour trouver des options
 - ❑ jugement prématuré
 - ❑ Chercher la solution unique
 - ❑ Idée : gâteau à taille fixe
 - ❑ Idée : chacun sa merde
- ❑ Séparer la recherche et l'évaluation des options
- ❑ Toujours élargir les options

Insister sur l'utilisation de critères objectifs



- ☐ Négocier des standards équitables
- ☐ Négocier avec des procédures équitables
- ☐ Encadrer chaque point de critères objectifs
- ☐ Ne restez pas buter sur les standards
- ☐ Ne jamais céder à la pression

Mais que faire s'ils sont trop puissants ?



- ❑ Protégez-vous
- ❑ Tentation de se fixer des limites à ne pas dépasser avant la négociation
- ❑ Se fixer des meilleures solution de rechange

Que faire s'ils restent sur leurs positions !



TETE DE MULE

- ❑ Utiliser la négociation jijitsu
- ❑ N'attaquez pas leurs positions
- ❑ Re-qualifier les attaques personnelles en attaques sur le problème
- ❑ Poser des questions et garder le silence

Que faire s'ils utilisent des méthodes douteuses



- ❑ Négocier d'abord les règles de la négociation
- ❑ Les tromperies délibérés
- ❑ La guerre psychologique
- ❑ Pression sur les positions
- ❑ **NE SOYEZ PAS UNE VICTIME**

Questions / Réponses

