

LES ÉTAPES CLÉS DE LA NÉGOCIATION

ÉTAPE 1 - FAIRE LE ZOOM SUR LA SITUATION ET SE PRÉPARER

- Recueillir les informations pertinentes.
- Évaluer les aspects humains (hostilité, antipathie, difficultés de communiquer).
- Évaluer les intérêts en jeu (les vôtres et ceux de l'autre partie).
- Identifier les intérêts en jeu.
- Établir les critères de base de l'entente.

ÉTAPE 2 - ABORDER LA NÉGOCIATION

- Établir un temps de rencontre avec l'autre partie.
- Établir des bases communes d'échange (le ton, le rythme).
- Fixer le temps de la rencontre.
- Établir l'objectif de départ.

ÉTAPE 3 - PARTAGER SES POINTS DE VUE

- Entamer la discussion avec l'autre partie.
- Tenter de comprendre les préoccupations de l'autre.
- Utiliser des questions permettant de clarifier les énoncés.
- Demeurer au présent, éviter d'aller trop dans le passé.
- Inviter l'autre partie à verbaliser ses perceptions de la situation.
- Tenter de voir comment l'autre partie se positionne.

ÉTAPE 4 - BÂTIR SUR LES INTÉRÊTS COMMUNS

- Partager les intérêts derrière les positionnements de chacun.
- Poser des questions qui permettent de clarifier les propos tenus.
- Partager vos sentiments.
- Tenir compte des intérêts respectifs et mettre l'emphase sur les «communs»

ÉTAPE 5 - TROUVER DES SOLUTIONS

- Engager le dialogue en vue d'obtenir un accord.
- Garder les intérêts partagés et les motivations de l'autre en tête.
- Une fois une solution retenue, vérifier son application dans la vie courante.
- Identifier la meilleure solution.
- Réaliser votre plan commun.

ÉTAPE 6 - FIXER UNE RENCONTRE DE SUIVI

- Prévoir une rencontre ultérieure afin de vérifier si le plan commun est réaliste et se réalise tel que prévu.
-