

La négociation win-win

Comment la négociation win-win peut vous aider ?

1. Dans une négociation win-win, vous évitez de vous faire des ennemis. Il est toujours préférable de construire des relations d'acheteurs, de fournisseurs, de clients, de collaborateurs que de se mettre à dos d'anciens interlocuteurs ; et c'est évidemment ce qui arrive quand on négocie sur le mode gagnant/perdant. Les personnes qui vous avez "pressé le citron" en souviennent, et pour longtemps. Qui sait ? Un jour peut-être seront-elles en position de vous rendre la pareille ?

2. Vous arrivez plus rapidement à un accord par l'approche win-win. En effet, la négociation est plus facilement entérinée par les 2 côtés. Il est plus facile de trouver un terrain d'entente avec votre interlocuteur si vous vous efforcez de trouver des solutions qui lui conviennent aussi. C'est logique, puisque vous tenez compte des priorités de votre interlocuteur. Ce qui ne veut pas dire que vous oubliez les vôtres pour autant ! Pensez-y : si pour vous la satisfaction de votre interlocuteur est importante, automatiquement vous allez rechercher des solutions qui vous avantagent tous les 2. Et les solutions que vous lui proposerez risquent fort de lui convenir aussi !

Puisque vous pensez à son intérêt, du coup, cela vous rend plus convaincant !

3. Le processus de la négociation win-win bénéficie des efforts conjoints des 2 parties. En effet, au lieu d'avoir 2 opposants solidement retranchés sur leurs positions, vous avez 2 cerveaux qui se penchent ensemble sur un problème : comment pourrions-nous rencontrer et vos intérêts et les miens ? Sur quels points pouvons-nous nous entendre, sur quels points nos vues sont-elles incompatibles ? Le sont-elles vraiment ? Parfois, ce que les 2 veulent est tout à fait compatible. De plus, ils ont plus de chances de retirer le maximum de la situation, en avantages sociaux et en avantages secondaires.

4. Les 2 parties jettent les bases d'une collaboration future "You scratch my back, I'll scratch yours" disent les Américains : grattez-moi le dos et je vous gratte le vôtre. Une fois que la confiance est instaurée, la relation est propice à d'autres négociations, tout aussi profitables pour les 2 parties : on économise ainsi du temps, de l'argent, et des voies de communication ouvertes signifient que si quelque chose ne va pas, on peut se le dire beaucoup plus facilement et trouver une solution plus aisément. Tous les grands hommes d'affaires ont ainsi des interlocuteurs privilégiés, avec lesquels ils font affaire pendant longtemps, parfois toute leur vie. Ils ont des "atomes crochus", et finissent par former une coalition. Comparez la force que donnent ces alliances avec le fait d'avoir des ennemis !

La négociation win-win consiste tout simplement à cultiver ces alliances de façon systématique et méthodique.

5. L'entente win-win est plus volontiers respectée que l'entente imposée. Dans bien des cas, l'utilisation du pouvoir brut, de l'intimidation ou de pressions indues a de bonnes chances de faire avorter la négociation et de ne produire strictement aucun résultat. C'est la grande faiblesse des négociations gagnant/perdant. Si l'autre partie est perdante, vous aussi, certes, perdant, quels que soient les résultats que vous avez obtenus. C'est pourquoi on dit souvent que toutes les négociations win-lose sont en fait des négociations lose-lose !

About the Author

Daniel Joly, retrouvez la suite de cet article ici : <http://win-win.equilibre-zen.com>

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept](#), droits de revente