Négocier efficacement en contexte interdisciplinaire

***Linda Bérubé***

|  |
| --- |
| 1. NÉGOCIATIONS ET CONFLITS |

Définitions des termes négociation et conflit.

Des différences, aux différends, aux conflits. Des problèmes de chose aux problèmes de relation entre les personnes.

Les styles de réaction au conflit.

Avantages et inconvénients des styles de réaction aux conflits.

Mon comportement en situation de controverse et mon style de négociateur.

Le cercle des conflits : un outil diagnostique.

|  |
| --- |
| 2. LE CONTEXTE DE NÉGOCIATIONS DES CGS |

Les interlocuteurs, les objets, les moyens de communication, le timing.

Position et rôle dans la négociation

Les principales difficultés rencontrées dans les négociations

|  |
| --- |
| 3. LA NÉGOCIATION RAISONNÉE : UNE PHILOSOPHIE OU UNE TECHNIQUE?  |

Les principes directeurs de la négociation raisonnée :

* + Distinguer personnes et problèmes
	+ Être ferme sur ses intérêts, souple sur comment les satisfaire
	+ Imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel
	+ En cas de désaccord, baser la décision sur des critères objectifs

Les quatre étapes de la négociation raisonnée

|  |
| --- |
| 4. COMMENT MENER UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE : |

a) Se préparer à la négociation. Les 7 composantes de la négociation.

b) Négocier la structure de l’entretien

 S’entendre avec le ou les interlocuteurs sur la modalité, le timing et la structure de l’entretien. Partager son intention de trouver des solutions mutuellement satisfaisantes et susceptibles de favoriser la réadaptation du travailleur.

c) Négocier les enjeux

* + Identifier les questions à négocier et définir un ou des enjeux conjoints .
	+ Se mettre à l’écoute des intérêts, besoins et priorités de son interlocuteur.
	+ Exprimer ses intérêts, ses besoins et ses priorités
	+ Formuler des objectifs communs.
	+ Identifier les différentes options de solution. Dissocier la phase d’invention des options de la phase de décision
	+ Analyser les options à la lumière des objectifs communs et des besoins prioritaires de chacun
	+ Connaître sa meilleure solution de rechange et celle des participants

|  |
| --- |
| 5. LES ATTITUDES QUI FAVORISENT LA NÉGOCIATION  |

 Les attitudes de base à adopter dans une négociation.

 Les attitudes à éviter.

 Les comportements qui favorisent la négociation et les comportements qui nuisent à la négociation.

|  |
| --- |
| 6. LES INTERVENTIONS DE NÉGOCIATION  |

 Les trois axes : le processus, la résolution de problème et le maintien du climat de communication

 Passer des positions aux besoins.

Questions clés pour aller chercher les besoins.

Comment recadrer.

Les interventions centrées sur la résolution de problème.

Les interventions centrées sur la relation

|  |
| --- |
| 7. COMMENT PRÉVENIR LES BLOCAGES DE LA NÉGOCIATION? |

Prévenir le conflit par la reconnaissance rapide des signes avant-coureurs du conflit

Pièges à éviter

* + - Parler avant d’écouter
		- Négocier sur positions
		- Aller trop vite aux solutions.
		- Ne pas comprendre la dynamique antagonisme-collaboration.

**III.L’ÉVALUATION**