

# LES BONS RÉFLEXES POUR NÉGOCIER

VENDREDI 29 MARS 2024



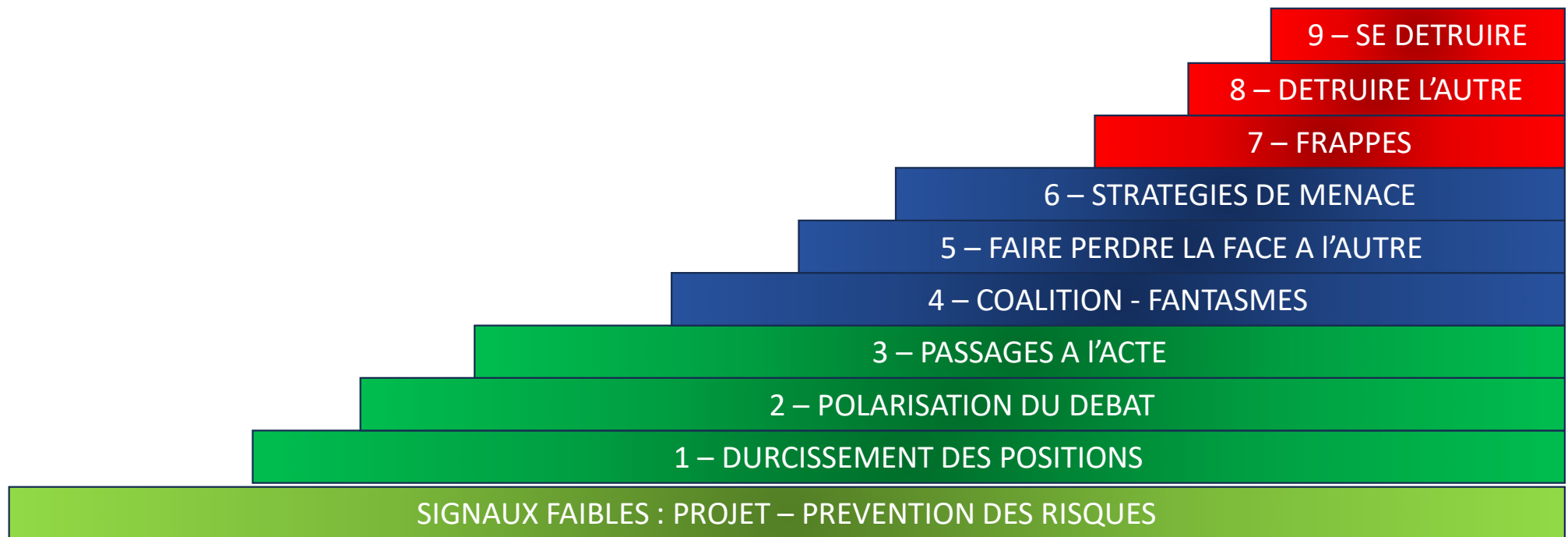
**Martin LACOUR**  
Avocat au barreau de Paris

WEBINAR #149



Tous droits réservés. Ne peut être publié sans l'accord exprès de l'auteur.

# Pour prévenir ou résoudre un conflit, en connaître la dynamique



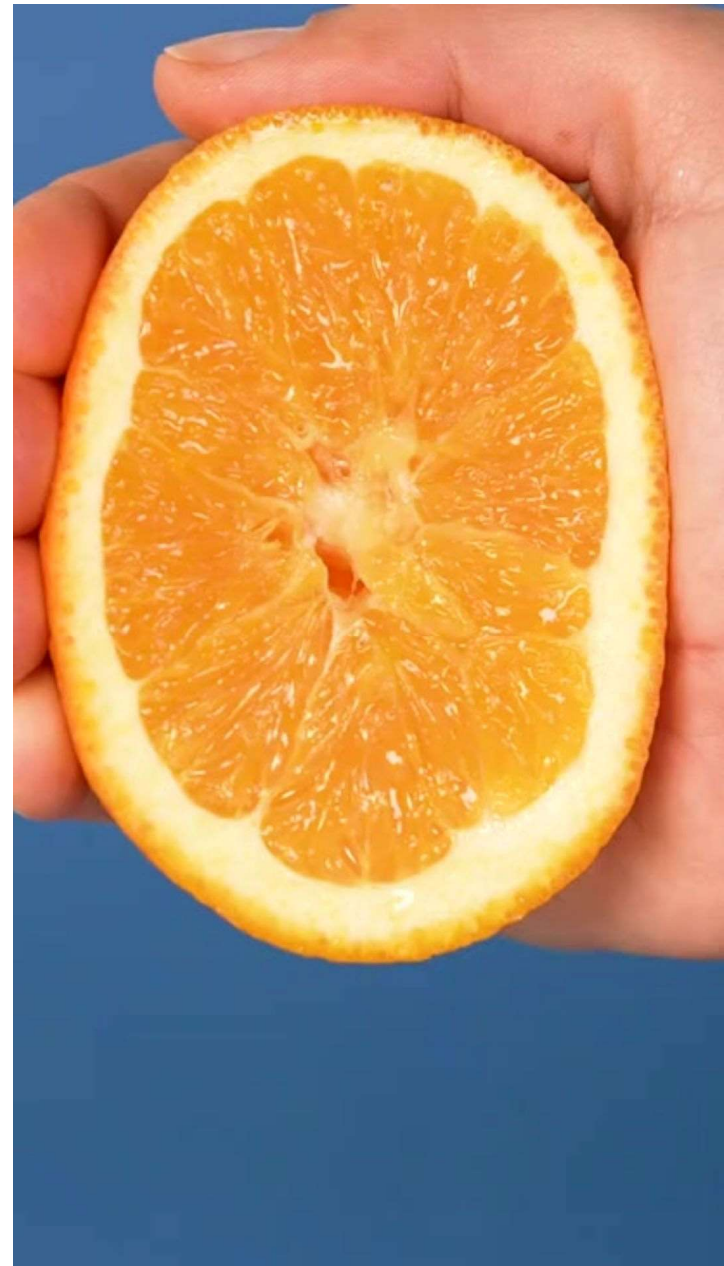
Echelle de Glasl

Tous droits réservés. Ne peut être publié sans l'accord exprès de l'auteur.

# La négociation raisonnée

- 4 piliers :
  - Bien distinguer le problème (à traiter à fond) et les relations personnelles (à préserver)
  - Passer d'une négociation sur les positions (inconciliables) à une négociation sur des besoins (universels et multiples)
  - Travailler en équipe à la recherche d'options/possibilités
  - Bâtir un accord fondé sur des critères objectifs
- 1 boussole :
  - MESORE MEilleure SOLution de REchange





# Méthode de négociation pour les entrepreneurs

Etape 1 – LeS perceptionS de la réalité

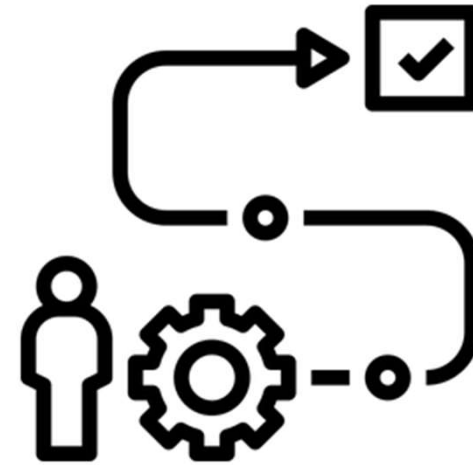
Etape 2 – L'identification des besoinS de chacun

Etape 3 – Les points bloquants : objectivation en équipe si nécessaire

Etape 4 – La création de possibilitéS : agrandir le champ des possibleS

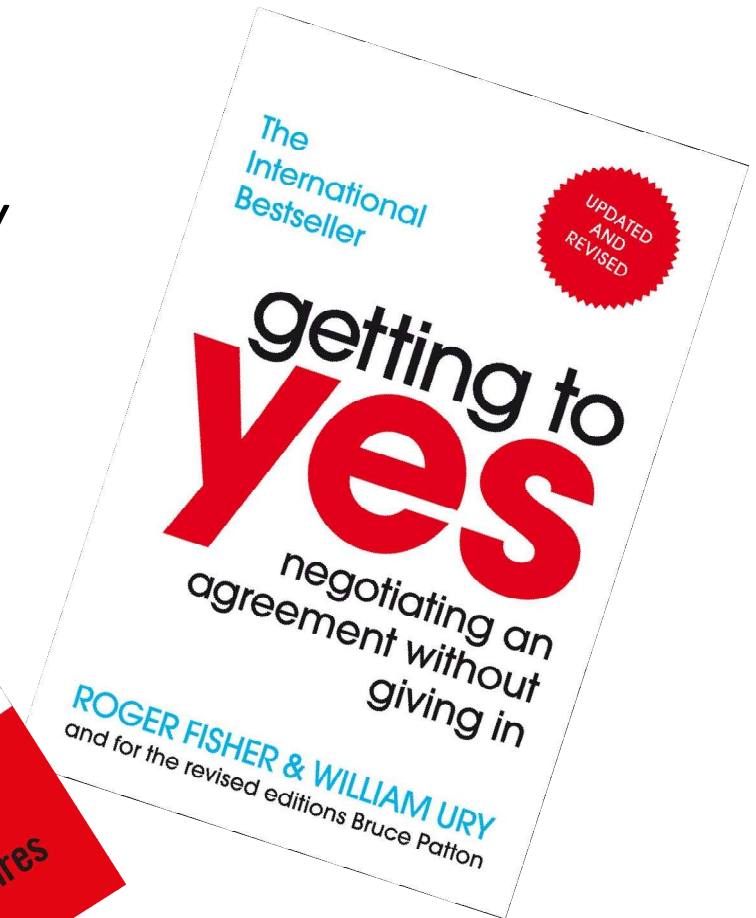
Etape 5 – Les offreS (ordre public, effectivité)

Etape 6 – L'accord - Suivi et garanties de pérennité et d'effectivité



# Pour aller plus loin :

- Getting to Yes, Roger FISCHER et William URY
- HLS PON
- Formations sur mesure



Tous droits réservés. Ne peut être publié sans l'accord exprès de l'auteur.

Des questions ?

Merci de votre attention !

**Martin LACOUR**

Avocat praticien de processus collaboratif  
Médiateur - Formateur

63 bd Malesherbes – Paris 8

Contact: [LinkedIn](#) ou [martin@lacour-avocat.fr](mailto:martin@lacour-avocat.fr)  
[www.lacour-avocat.fr](http://www.lacour-avocat.fr)



Tous droits réservés. Ne peut être publié sans l'accord exprès de l'auteur.