

LES BONS RÉFLEXES POUR NÉGOCIER

VENDREDI 29 MARS 2024



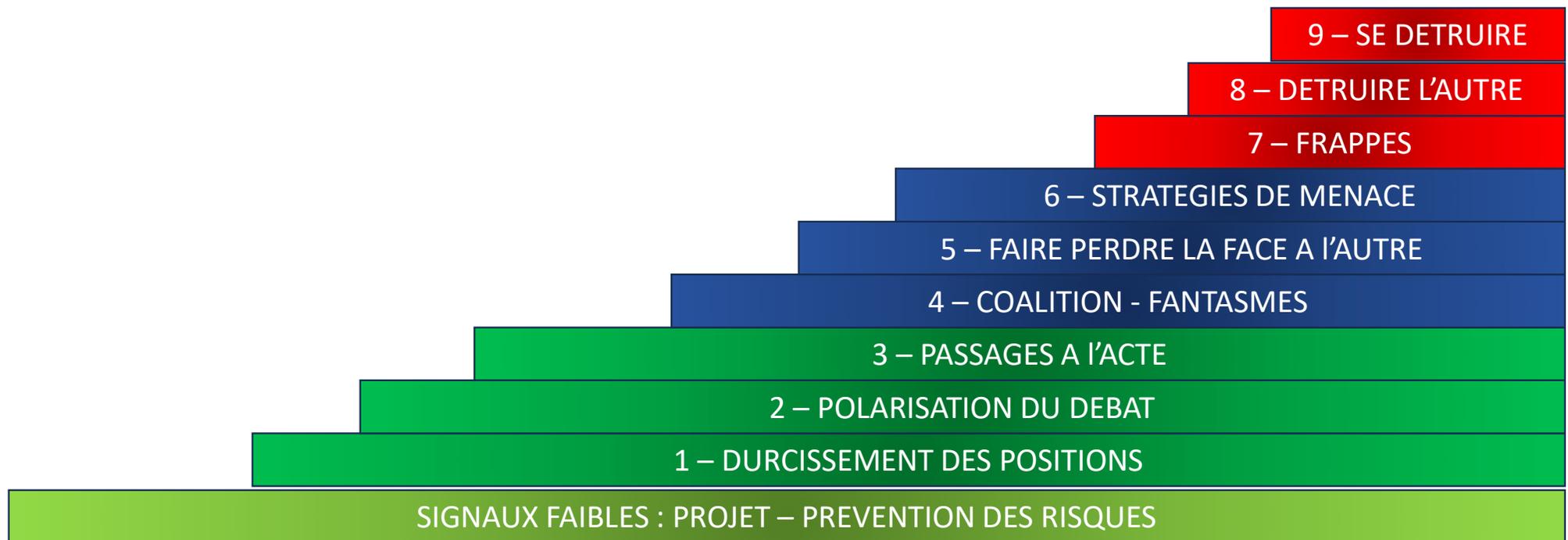
Martin LACOUR
Avocat au barreau de Paris

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



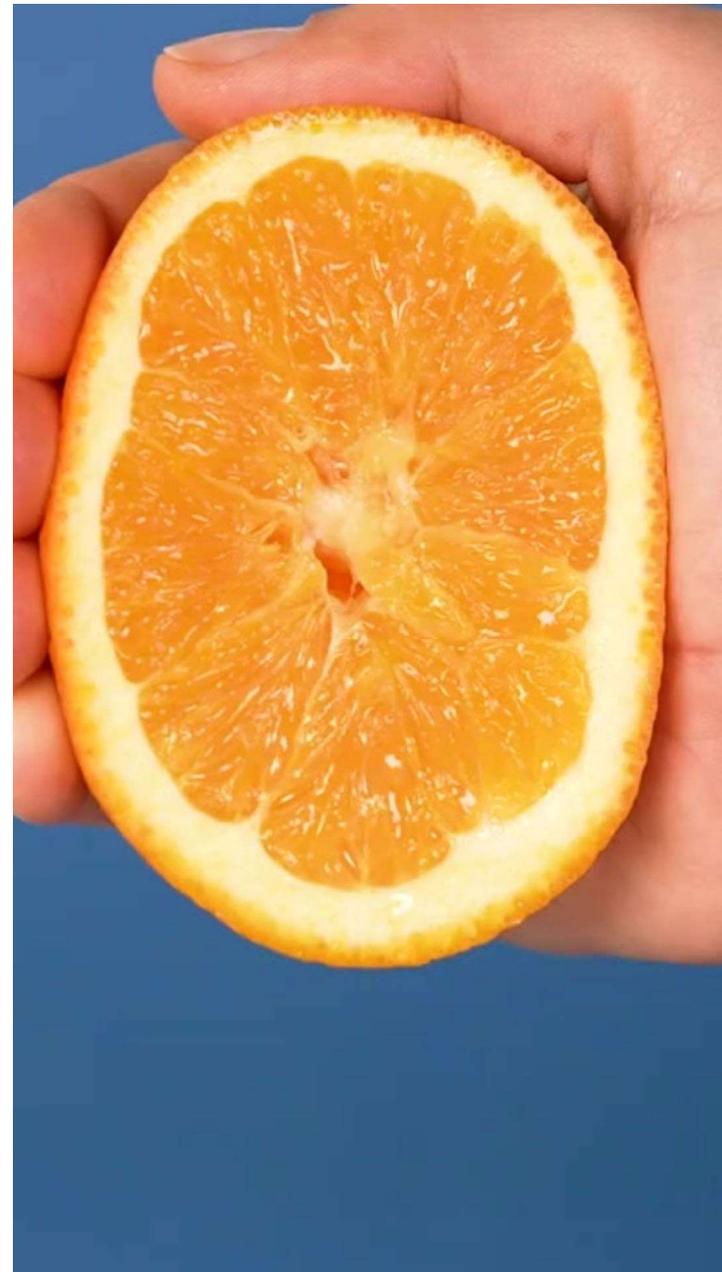
Echelle de Glasl

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

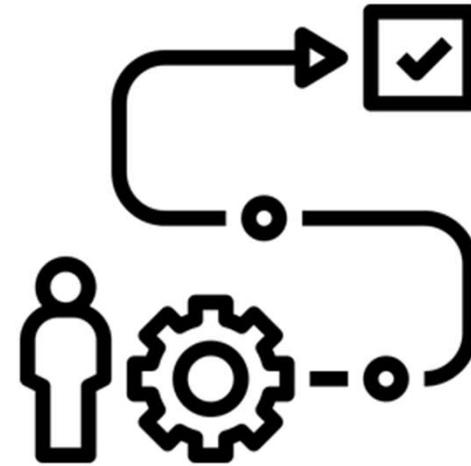
Etape 2 – L'identification des besoins de chacun

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

Etape 4 – La création de possibilités : agrandir le champ des possibles

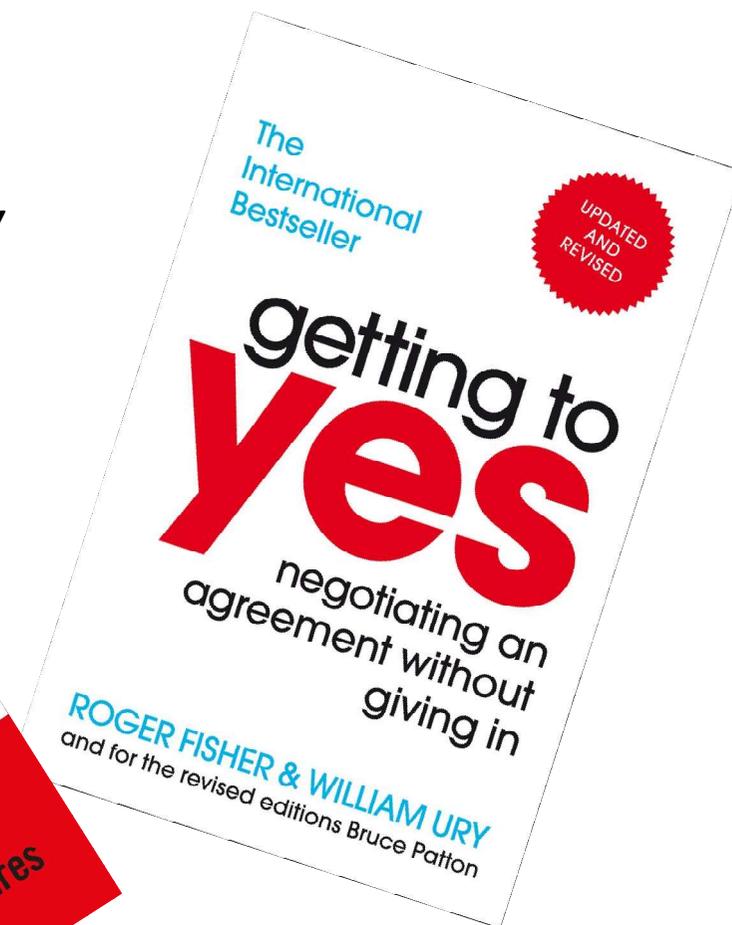
Etape 5 – Les offres (ordre public, effectivité)

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
www.lacour-avocat.fr



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