



Les 100 questions les plus importantes pour chaque négociation

par Friedhelm Wachs, président de l'Institut européen de négociation

Französische Erstausgabe

Titel: **Les 100 questions les plus importantes pour chaque négociation**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im
Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0167-0

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Toutes les phrases de ce livre sont neutres.

Presque toutes les négociations sont mal préparées. Ce livre ne vous dit pas comment gagner des négociations. Cependant, si vous avez soigneusement étudié ces questions, vous disposerez d'un avantage décisif sur vos partenaires de négociation. Prends ton temps. C'est VOTRE avantage.

Friedhelm Wachs



MOI

4



**MON PARTENAIRE DE
NÉGOCIATION**

18



VALEUR AJOUTÉE

32



DÉCIDEUR

34



MA STRATÉGIE FINALE

37



**QUI EST MON
PARTENAIRE DE
NÉGOCIATION**

39



**AVANT LA DATE DE
NÉGOCIATION**

54

MOI

4



Qu'est-ce que je veux réaliser avec cette négociation?



Quel serait le meilleur résultat possible pour moi?

5



Quelle valeur cette négociation at-elle pour moi en argent?



Est-ce que j'ai des économies ou des coûts de suivi?

6



Quel serait le deuxième meilleur résultat pour moi?



Quels sont les résultats inacceptables?

7



Pourquoi ne sont-ils pas acceptables?



Quelles composantes du résultat sont les plus importantes pour moi?

8



Quelles composantes du résultat dois-je atteindre?



Quelles composantes du résultat dois-je atteindre?

9



Quels sous-aspects puis-je abandonner?



Quels sont les contenus et les conditions contractuels les plus importants?

10



Quels contenus et conditions contractuels sont moins importants pour moi?



Quelles alternatives ai-je si le résultat souhaité ne se matérialise pas?

11



Comment puis-je améliorer ces alternatives?



Quel contenu de négociation pourrais-je recombinaison ou ajouter?



Quelles meilleures solutions sont possibles avec d'autres partenaires de négociation?



Qu'est-ce qui devrait être différent d'une meilleure solution, de sorte qu'elle soit meilleure ou égale au résultat négocié initialement souhaité?



Quels obstacles formels dois-je éliminer en cours de route?



Quelle est la valeur de cette alternative pour moi?

14



Est-ce que j'ai des économies ou des coûts de suivi?



Si des aspects financiers entrent en jeu, quel est le montant le plus élevé et le moins élevé que je pourrais accepter?

15



Quelles conditions et contenus contractuels peuvent modifier ce nombre et quelle est la taille de la somme acceptable?



Quelles conditions contractuelles je ne souhaite pas accepter?



Y a-t-il une chance de prendre une meilleure position de départ en mettant fin à la négociation?



Quels aspects me faciliteraient l'arrêt de la négociation?

MON PARTENAIRE DE NÉGOCIATION



18



Quel résultat mon partenaire de négociation espère-t-il de cette négociation?



Quel est exactement l'avantage pour mon partenaire de négociation?

19



Quelle valeur la négociation a-t-elle matériellement pour mon partenaire de négociation?



Quelle est l'importance de la négociation et du résultat pour l'autre partie?



Quelles composantes auraient le meilleur résultat possible pour mon partenaire de négociation?



Quel pourrait être le deuxième meilleur résultat pour mon partenaire de négociation?



Quel résultat ne lui serait pas acceptable?



Pourquoi ce résultat est-il inacceptable?



Quels sont les composants les plus importants pour lui?



Quelles composantes du résultat doit-il atteindre?



Quelles composantes du résultat veut-il atteindre?



Quels aspects peut-il faire sans?



Quels termes et contenu contractuels sont les plus importants pour lui?



Quels termes et contenu contractuels sont moins importants pour lui?



Quelle alternative l'autre partie a-t-elle aux discussions avec moi?



Quelles sont les trois meilleures alternatives pour mon interlocuteur si le résultat souhaité ne se matérialise pas?



Comment peut-il améliorer ces alternatives?



Y a-t-il de meilleurs résultats avec d'autres partenaires de négociation?



Mon interlocuteur peut-il souhaiter combiner à nouveau ou ajouter du contenu et lesquels?



Qu'est-ce qui devrait être différent de la meilleure alternative pour qu'elle soit meilleure ou égale au résultat négocié d'origine?



Comment pourrait-il supprimer les obstacles en cours de route?



Quelles conditions souhaitées pourraient en outre influencer de manière positive la meilleure alternative?



Quelles autres valeurs ou intérêts doit-il inclure?



En cas de problèmes financiers, quel serait le montant le plus élevé et le plus bas qu'il pourrait accepter?



Quelles sont les conditions et le contenu du contrat peuvent changer ce nombre et quelle est la somme acceptable alors?



Y a-t-il un risque qu'il soit mieux en rompant les négociations?



Quels sont les aspects qui faciliteraient l'interruption des négociations?

VALEUR AJOUTÉE



32



Si vous souhaitez calculer les coûts de la négociation:

- Combien de temps dure la préparation?
- Combien de temps dure la négociation?
- Quel est le taux horaire des personnes impliquées de notre côté?
- Quels autres coûts (présentation, déplacements, avocats) doivent être pris en compte?

33

DÉCIDEUR



34



Quelle est la liberté de choix et d'autorisation de mon partenaire de négociation?



Est-ce que je connais tous les décideurs?



Les limites de la négociation sont-elles déterminées par un panel (conseil, conseil de négociation, autres)?

35



Quelles sont mes 30 demandes les plus importantes dans cette négociation?



En conséquence de ces préparations, ma première offre est comme?



36

MA STRATÉGIE FINALE



37



Quelle est ma dernière offre?



Dans quel domaine les intérêts de mon partenaire de négociation se chevauchent-ils avec les miens?



Quelle histoire est-ce que je raconte, avec laquelle je peux présenter à mon interlocuteur mon meilleur résultat particulièrement mémorable, sympathique et précieux?

38

QUI EST MON PARTENAIRE DE NÉGOCIATION



39



Est-ce que je négocie avec une personne ou une entreprise?



Quelles autres personnes ont une influence sur le résultat des négociations en plus de mon partenaire de négociation?

40



Comment fonctionne mon interlocuteur?



Y a-t-il eu des contacts avec mon interlocuteur dans le passé?

41



Comment s'est comporté mon interlocuteur?



Ai-je déjà essayé de négocier avec lui?

42



Comment s'est comporté mon interlocuteur?



Comment la structure organisationnelle interne et la structure de décision sont-elles pilotées par mon partenaire de négociation?

43



Quels objectifs commerciaux généraux mon partenaire de négociation souhaite-t-il atteindre?



Quels objectifs concrets s'est-il fixé publiquement?

44



Comment veut-il atteindre ces objectifs?



Quels motifs motivent mon interlocuteur?

45



Sur quels sujets mon interlocuteur est-il particulièrement intéressé?



Quels avantages puis-je donner à mon interlocuteur?

46



À quoi doit ressembler cet avantage pour que cela semble valable pour mon partenaire de négociation?



Comment et à qui dois-je présenter concrètement cet avantage comme une récompense?

47



Quelle langue dois-je utiliser pour que nous puissions ancrer avec notre partenaire de négociation?



Quels sont les mots clés importants?

48



Quels comportements et stratégies de conversation peuvent rencontrer un rejet?



Quelle est la réalité de mon partenaire de négociation?

49



Quelle est l'histoire de sa compagnie ou de sa famille?



Quels ont été les événements les plus importants de ces cinq dernières années?

50



Quelles dépendances existent? (Aux banques, entreprises, organisations, personnes)



Quel potentiel financier existe?

51



Quelle est la structure de l'organisation?



Quelle image mon partenaire de négociation voudrait-il générer?

52



Quel type de communication PR met-il en place sur le marché?



Existe-t-il une gestion des incendies?



Dans quel environnement notre interlocuteur est-il établi?

53

AVANT LA DATE DE NÉGOCIATION



54



Comment est conçu et construit le bâtiment dans lequel se déroule la négociation?



Dans quels locaux se déroule la négociation?



Y a-t-il une disposition des sièges?

55



Comment allons-nous, ou nos partenaires de négociation, arriver?



Comment puis-je éviter la pression du temps?



Si la négociation prend beaucoup plus de temps, où est-ce que je dors?

56



Est-ce que j'ai des vêtements de rechange avec moi?



Ai-je un autre rendez-vous et comment puis-je le reporter?




Comment puis-je me détendre avant la date de négociation?

57

**Quelles questions avez-vous
avant le début des négociations?**

Répond à ça.

**Et maintenant: beaucoup de
succès dans votre négociation.**

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses and a dark suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Friedhelm Wachs est l'un des principaux experts mondiaux en matière de négociation, partenaire de LaxWachsSebenius et président de l'Institut de négociation européenne. Il a commencé sa carrière par des négociations politiques pendant la guerre froide et avec la Chine. Aujourd'hui, il conseille les entreprises mondiales, les gouvernements et les parties lors de négociations difficiles. L'auteur à succès a reçu de nombreux prix internationaux pour son travail.

ISBN: 978-3-7479-0167-0