**Votre plan de progrès personnel**

**Sommaire**

[Et vous, où vous situez vous dans vos négociations ? 2](#_Toc12271095)

[Et vous, quel profil de négociateur avez-vous ? 3](#_Toc12271096)

[Et vous, êtes-vous bien au clair sur votre mandat ? 4](#_Toc12271097)

[Et vous, comment préparez-vous vos négociations ? 5](#_Toc12271098)

[Et vous, comment préparez-vous vos stratégies de négociation ? 6](#_Toc12271099)

[Et vous, menez-vous vos négociations sous pression ? 7](#_Toc12271100)

[Et vous, prenez-vous le temps nécessaire pour clôturer vos négociations ? 8](#_Toc12271101)

[Plan de progrès personnel 9](#_Toc12271102)

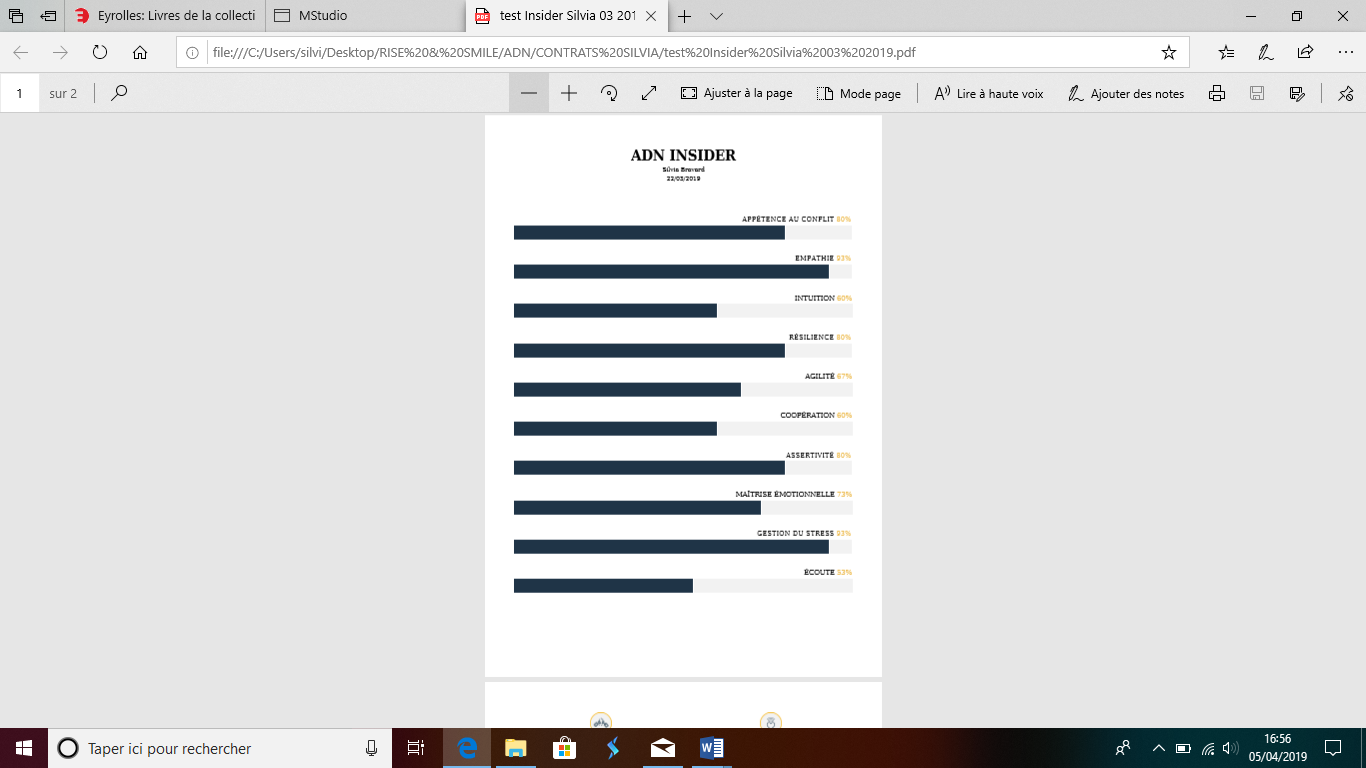
# Et vous, où vous situez vous dans vos négociations ?

Prenez à présent quelques minutes pour repérer, dans l’année écoulée, les situations qui ont été ou qui auraient pu être des occasions de négociation ; considérez votre vie au travail ou même votre vie personnelle.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Jamais | Parfois | Souvent | Toujours |
| Vous estimez bien préparer vos négociations en amont |  |  |  |  |
| Vous connaissez votre mandat avant de négocier |  |  |  |  |
| Vous menez vos négociations sans solliciter votre supérieur hiérarchique |  |  |  |  |
| Vos négociations se déroulent comme prévu |  |  |  |  |
| Vous êtes en position de force dans vos négociations |  |  |  |  |
| Vos interlocuteurs sont coopératifs |  |  |  |  |
| Vos relations interpersonnelles sont fluides |  |  |  |  |
| Vous arrivez rapidement à conclure vos négociations |  |  |  |  |
| Votre accord trouvé est mis en application |  |  |  |  |
| Vous faites des bilans de vos négociations |  |  |  |  |
| Vous arrivez facilement à passer à autre chose le soir |  |  |  |  |

# Et vous, quel profil de négociateur avez-vous ?

Prenez à présent une dizaine de minutes pour effectuer le test en ligne sur *ADN insider (*<https://adninsider.com/>), afin de connaitre votre profil de négociateur :



# Et vous, êtes-vous bien au clair sur votre mandat ?

Prenez à présent quelques minutes pour vérifier, dans les négociations que vous avez pu mener au cours de l’année écoulée, si votre mandat était suffisamment clair et explicite pour vous.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Jamais | Parfois | Souvent | Toujours |
| Tous les points que vous deviez négocier pour votre entreprise étaient clairement identifiés dès le départ |  |  |  |  |
| Votre interlocuteur vous avait donné ses points à négocier dès le début de la négociation |  |  |  |  |
| Vous aviez un mandat pour chaque point à négocier |  |  |  |  |
| Vous connaissiez explicitement vos points de rupture |  |  |  |  |
| Votre mandat est resté identique pendant toute la négociation |  |  |  |  |
| Vous avez régulièrement informé votre hiérarchie sur l’avancée des négociations |  |  |  |  |
| Vous vous êtes senti soutenu par votre hiérarchie |  |  |  |  |
| Vous avez rencontré des situations dans lesquelles votre mandat était incompatible avec votre interlocuteur |  |  |  |  |
| Vous avez dû conclure à un non-accord |  |  |  |  |

# Et vous, comment préparez-vous vos négociations ?

Prenez à présent quelques minutes pour lister les éléments de préparation que vous souhaiteriez renforcer.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | À renforcer d’urgence | À renforcer plus tard | Bonne préparation | Préparation exemplaire |
| Évaluer les contraintes de l’accord |  |  |  |  |
| Évaluer les opportunités de l’accord |  |  |  |  |
| Utiliser les techniques de questionnement |  |  |  |  |
| Faire preuve d’une réelle capacité d’écoute |  |  |  |  |
| Mesurer son propre intérêt à trouver un accord |  |  |  |  |
| Mesurer l’intérêt pour la partie adverse à trouver un accord |  |  |  |  |
| Identifier les paramètres influents |  |  |  |  |
| Évaluer avec justesse le rapport de force |  |  |  |  |
| Faire preuve d’adaptabilité dans l’évolution de la situation |  |  |  |  |
| Identifier les personnages influents |  |  |  |  |
| Gérer les personnalités des intervenants |  |  |  |  |

# Et vous, comment préparez-vous vos stratégies de négociation ?

Prenez à présent quelques minutes pour évaluer vos stratégies de négociation.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Jamais | Parfois | Souvent | Toujours |
| Vous analysez le rapport de force en amont |  |  |  |  |
| Vous êtes dans une stratégie défensive |  |  |  |  |
| Vous modifiez les bornes de votre mandat en conséquence |  |  |  |  |
| Vous modifiez le nombre d’étape en conséquence |  |  |  |  |
| Vous utilisez les interruptions de séance pour accroitre la tension |  |  |  |  |
| Vous faites preuve d’empathie, écoute et assertivité |  |  |  |  |
| Vous utilisez l’agressivité, les attaques personnelles, la manipulation |  |  |  |  |
| Vous rassurez votre interlocuteur sur la possibilité d’accord |  |  |  |  |
| Votre hiérarchique intervient dans la négociation |  |  |  |  |
| Vous vous répartissez les rôles au sein de l’équipe |  |  |  |  |

# Et vous, menez-vous vos négociations sous pression ?

Prenez à présent quelques minutes pour identifier, dans les récentes négociations que vous avez pu mener, quels types de pressions vous avez pu subir et comment vous les avez gérées.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Inexistante | Faible | Normale | Forte | Très forte |
| Une pression business |  |  |  |  |  |
| Une pression du temps |  |  |  |  |  |
| Une pression hiérarchique |  |  |  |  |  |
| Une pression sur vous |  |  |  |  |  |
| Une pression due à votre stratégie |  |  |  |  |  |
| Une pression de la concurrence |  |  |  |  |  |
| Une pression du cadre juridique |  |  |  |  |  |
| Une pression des médias |  |  |  |  |  |

# Et vous, prenez-vous le temps nécessaire pour clôturer vos négociations ?

Prenez à présent quelques minutes pour lister, dans les récentes négociations que vous avez pu mener, les pra­tiques mises en place pour clore une négociation.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Jamais | Parfois | Souvent | Toujours |
| Vous récapitulez par écrit tous vos rendez-vous en interne |  |  |  |  |
| Vous récapitulez par écrit tous vos rendez-vous en externe |  |  |  |  |
| Vous mettez en place un mécanisme de suivi de l’accord |  |  |  |  |
| Vous suivez l’exécution de l’accord dans le temps |  |  |  |  |
| Vous prenez le temps de débriefer à chaud |  |  |  |  |
| Vous prenez le temps de débriefer à froid |  |  |  |  |
| Vous prenez le temps de débriefer en équipe |  |  |  |  |
| Vous faites preuve de remise en question |  |  |  |  |
| Vous avez modifié votre façon de négocier cette année |  |  |  |  |
| Vous faites preuve de résilience |  |  |  |  |

# Plan de progrès personnel

* *En synthèse de votre auto-positionnement, votre rôle de manager vous amène-t-il dans des situations de négociation régulières ou tendues ?*
* *Jusqu’à aujourd’hui, aviez-vous déjà une approche méthodique de la négociation ?*
* *Quelles sont les principales forces de votre profil de négociateur ?*
* *De quelle manière pourriez-vous davantage vous appuyer sur ces forces ?*
* *En considérant cette négociation et les recommandations de ce livre, quels objectifs de progrès vous donnez-vous à vous-même ?* 
  + *Votre mandat de négociation est-il suffisamment explicite pour vos négociations ? Comment pourriez-vous le clarifier auprès de votre hiérarchie ?*
  + *Souhaitez-vous renforcer votre communication et le soutien de votre hiérarchie ?*
  + *Parvenez-vous à garder la négociation à votre niveau ?*
  + *Que souhaiteriez-vous renforcer dans votre préparation de négociation : la méthode, le questionnement, l’analyse des paramètres, le rapport de force, les personnages…*
  + *Adaptez-vous suffisamment votre stratégie et mandat à votre position de force ?*
  + *Utilisez-vous suffisamment les 4 postures amies ?*
  + *Avez-vous des techniques efficaces pour la gestion de vos émotions et du stress ?*
  + *Devez-vous renforcer les débriefs à chaud, à froid, en équipe ?*
  + *Etes-vous suffisamment précis dans les formalisations de vos accords ?*
* *Dans ce but, qui peut vous aider, qui peut être en appui ?*
* *Quelles sont les prochaines négociations dans lesquelles vous souhaiteriez mettre en pratique votre plan de progrès ?*
* *Comment saurez-vous que vous avez amélioré votre pratique ? Comment les autres le verront-ils ?*