

Sommaire

Introduction 1. Expérience de l'auteur	1
Spécificité du livre	3

Partie 1. Dix clés pour réussir

Clé 1. Sachez définir vos objectifs personnels avant tout . . .	7
Si vous vous posez la question, c'est que cela vous préoccupe	8
Quand l'affectif vous conduit à prendre les mauvaises décisions	9
Apprenez à rationaliser la situation que vous vivez . . .	11
Maintenant décidez de ce que vous allez faire	15
Clé 2. Sachez identifier le bon moment pour agir	17
Les fenêtres de négociation anticipées sont les plus efficaces	17
Les fenêtres de négociation provoquées sont efficaces. .	20
Les fenêtres de négociation subies sont les moins efficaces	22
Clé 3. Apprenez à bien analyser le contexte de l'entreprise	25
Les décisions sont d'abord prises par des femmes et des hommes	26
Quelle est votre valeur réelle ?	28
L'analyse du contexte macro-économique est déterminante	30

L'analyse juridique dans le contexte de la négociation .	32
Quand l'implicite est plus fort que l'explicite	33
La somme de ces analyses donne du « poids » pour aborder la négociation	35
Clé 4. Clarifiez vos objectifs avant d'entrer en négociation .	39
Qu'est-ce qu'un objectif dans le cadre d'une négociation ?	40
Qu'est-ce qui ne doit pas être un objectif ?	42
Transformer des problèmes en objectifs	43
Ne confondez pas vos objectifs et vos droits	44
Comment l'obtention de ce à quoi vous avez droit peut être un objectif ?	44
Transformer un problème en opportunité professionnelle	45
Comment être sûr que vos objectifs vous correspondent ?	47
Comment savoir si ces objectifs sont réalistes ?	47
Pourquoi donner à vos objectifs un ordre de priorité ? .	48
Ayez des alternatives et soyez créatif	49
Clé 5. Définissez votre stratégie	51
La stratégie est une vision à long terme	51
Une stratégie pour amener votre interlocuteur au dialogue	52
Une stratégie pour avoir une ligne de conduite en toutes circonstances	53
Une stratégie pour avoir un temps d'avance sur les événements	54
Comment définir cette stratégie ?	54
Avez-vous choisi la bonne stratégie ?	55
C'est parti : le plan d'action	56
Clé 6. Préparez vos entretiens de négociation	59
À quoi sert-il de préparer ?	60

Combien de temps pour préparer ?	60
Tout se joue lors de la pré-négociation	61
La négociation commence	63
La post-négociation, c'est encore de la négociation . . .	64
Comment préparer ces entretiens ?	64
Les messages à faire passer	65
Le ton à utiliser	66
Gérer les emportements	66
Les contre-arguments	67
Le bouclage de l'entretien et l'étape suivante	68
Clé 7. Sachez rendre toutes vos demandes légitimes	71
Combien vaut votre dossier ?	72
Une demande légitime a un sens économique	74
Argumenter, encore argumenter	75
Soigner la forme de votre demande	76
Pourquoi tant d'efforts ?	77
Combien valez-vous en négociation d'embauche ou en interne ?	81
Combien valez-vous en négociation de départ ?	83
Clé 8. Les vingt erreurs à ne pas commettre	87
Penser que le principe d'une négociation est un acquis	89
Brûler les étapes	90
Dévoiler son jeu	93
Négocier avant d'avoir verrouillé le processus	94
Rendre un dossier « public » en cours de négociation .	96
Ne pas respecter les niveaux hiérarchiques.	98
Tomber dans le paternalisme et la relation affective. .	102
Considérer que l'entreprise vous doit quelque chose .	104
Faire des menaces directes à votre employeur	105
Parler à plusieurs interlocuteurs au même moment . .	107
Montrer de l'empressement.	108
Entrer dans la polémique	109

Ne pas comprendre la problématique de votre interlocuteur	109
Passer pour un chasseur de primes opportuniste	111
En faire une affaire personnelle	111
Faire des demandes illégitimes ou fantaisistes	111
Ne pas respecter les individus	112
En faire une question de principe	113
Évoquer vos problèmes personnels	113
Négocier seul	114
Clé 9. Préparez-vous mentalement pour chaque étape des négociations	117
Prenez du recul sur une situation	118
Gérez le temps	119
Maîtrisez-vous	119
Ayez des convictions	120
Montrez votre force morale	121
Comprenez la force mentale de votre interlocuteur.	121
Évacuez les sources de perturbation	122
Reposez-vous sur une tierce personne	123
Choisissez un repère	124
Clé 10. Sachez finaliser une négociation	127
Les promesses n'engagent que celle/celui qui les croit	127
L'écrit est nécessaire	128
La formalisation	130
Faut-il informer son entourage des résultats d'une négociation ?	133
Et votre carrière dans tout cela ?	134
En fait, vous êtes déjà entré(e) dans une nouvelle négociation	135

Partie 2. Les dix clés en pratique

Cas 1. Négocier un départ quand l'entreprise veut vous garder	141
Contexte	142
Problématique	142
Analyse	143
Mise en œuvre	145
Résultat	147
Conclusion de l'histoire	148
Cas 2. Obtenir le maximum lors de l'embauche avec l'intérêt de l'entreprise comme levier	149
Contexte	149
Problématique	150
Mise en œuvre	151
Résultat	153
Conclusion de l'histoire	153
Cas 3. Négocier dans le cadre d'une fusion	157
Contexte	157
Problématique	158
Mise en œuvre	159
Négociation	161
Résultat	163
Conclusion de l'histoire	164
Cas 4. Négocier son embauche ou « vive la concurrence »	167
Introduction	167
Contexte	167
Problématique	168
Analyse	168
Mise en œuvre	169
Résultat	170
Conclusion et morale de l'histoire	171

Cas 5. Négocier la réduction de son préavis	173
Introduction	173
Contexte	174
Problématique	175
Analyse	175
Mise en œuvre	176
Résultat	179
Conclusion et morale de l'histoire	180
Annexe bibliographique	181
Index	185