

# Sommaire

---

<b>Introduction 1. Expérience de l'auteur</b> . . . . .	<b>1</b>
Spécificité du livre . . . . .	3

## Partie 1. Dix clés pour réussir

<b>Clé 1. Sachez définir vos objectifs personnels avant tout</b> . . .	<b>7</b>
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
<b>Clé 2. Sachez identifier le bon moment pour agir</b> . . . . .	<b>17</b>
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
<b>Clé 3. Apprenez à bien analyser le contexte de l'entreprise</b>	<b>25</b>
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
<b>Clé 4. Clarifiez vos objectifs avant d'entrer en négociation .</b>	<b>39</b>
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
<b>Clé 5. Définissez votre stratégie . . . . .</b>	<b>51</b>
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
<b>Clé 6. Préparez vos entretiens de négociation . . . . .</b>	<b>59</b>
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
<b>Clé 7. Sachez rendre toutes vos demandes légitimes . . . . .</b>	<b>71</b>
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
<b>Clé 8. Les vingt erreurs à ne pas commettre . . . . .</b>	<b>87</b>
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
<b>Clé 9. Préparez-vous mentalement pour chaque étape des négociations . . . . .</b>	<b>117</b>
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
<b>Clé 10. Sachez finaliser une négociation . . . . .</b>	<b>127</b>
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

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

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