

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 |