

## CHECK-LIST DE 21 QUESTIONS A SE POSER EN AMONT DE LA NÉGOCIATION

- ✓ Quel est mon objectif dans cette négociation (ou mes objectifs) ?
- ✓ Quelle est ma limite basse ?
- ✓ Quels sont les points non négociables que je défendrais ?
- ✓ Quels sont mes arguments pour aider à atteindre cet objectif ?
- ✓ Quelles vont être les objections potentielles de mon interlocuteur ?
- ✓ Quelles parades prévoir pour chaque objection ?
- ✓ Qui est mon interlocuteur ? (son éducation, son caractère, ses loisirs, ...)
- ✓ Est-ce que mon interlocuteur est le décideur final de cette négociation ?
- ✓ Quels sont ses intérêts à LUI dans ma demande ? S'il accepte ma demande, ça change quoi pour lui ?
- ✓ Quelles sont les contraintes (financières, temporelles, réglementaires, contractuelles...) de mon interlocuteur ?
- ✓ Quel est le rapport de force dans la discussion ?
- ✓ Quelle est la PIRE réponse qu'il puisse faire à ma demande (celle qui me déstabilisera le plus) ?
- ✓ Dans quel contexte je vais négocier ?
- ✓ Existe-t-il une concurrence dans la situation que je vais négocier ? Est-ce que cela représente un risque pour moi ?
- ✓ Sur quels faits, chiffres, données je peux me baser pour argumenter ma demande et augmenter les chances d'atteindre mon objectif ?
- ✓ Si mon interlocuteur refuse ma demande, quelle solution de sortie je peux imaginer ? (BATNA : Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- ✓ Quelles contreparties je suis prêt à concéder si mon interlocuteur accepte ma demande ?
- ✓ Quelle émotion risque de surgir chez moi si mon interlocuteur refuse strictement la demande ? Comment la maîtriser ?
- ✓ Dans la pire des situations, si la négociation échoue, que se passe-t-il ?
- ✓ Outre mon objectif principal, quels points annexes je peux négocier ?
- ✓ Comment va se dérouler la négociation (en face-à-face ? par téléphone ? en visio ? par mail ?)