

Phrases magiques à utiliser en entretien de négo

« Vous avez raison » [*permet de valider sa position, et de pouvoir ouvrir la discussion*]

« Je vous comprends »

« Je comprends tout à fait ce que vous ressentez et pourquoi vous voyez les choses comme cela » [*écoute, respect*]

« Je suis désolé, mais comment faire pour accepter ... »

« À votre place, je ressentirai également ceci... »

« Une autre façon de voir les choses serait ... »

« Faisons donc comme cela par la suite »

À utiliser en cas de blocage

« On se voit pour se donner une chance de conclure ensemble. »

« Comment voyez-vous les choses ? »

« Avez-vous d'autres propositions à faire ? »

« Que faudrait-il pour rendre possible cet objectif ? »

« Sous quelles conditions seriez-vous prêt à accepter que ... ? »

« Pour vous cette demande est déraisonnable ? Pourquoi ? »

« Souhaitez-vous trouver une solution ? Poursuivons-nous cet entretien ou en restons-nous là ? »