

Studios Singuliers – Cabinet Bondard

Négociation Contractuelle: Quelques Principes Clés

10 février 2016

Maître Céline Bondard
Avocat aux Barreaux de Paris et New-York
Maître de conférences à Sciences Po-Paris &
HEC-Paris

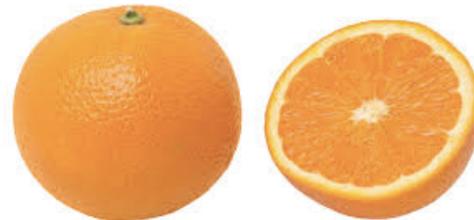
cb@bondard.fr
www.bondard.fr

(1)

Trucs et astuces lors d'une négociation

I. AVANT LA NEGOCIATION: EN GENERAL

1. Connaissez la partie avec laquelle vous négociez ;
2. Pensez intérêts, pas positions ;
3. Faites-vous aider;
4. Cherchez d'autres opportunités pour augmenter votre pouvoir de négociation;
5. Faites un rétro-planning de la négociation.



Trucs et astuces lors d'une négociation

II. AVANT LA NEGOCIATION: EN PARTICULIER

1. Quel est le **résultat espéré** (votre plafond)?
2. Que croyez-vous que veut **l'autre partie** ?
3. Quel est le **style de négociation** que vous allez utiliser ?
4. Quelles sont les **alternatives** (intérêts, pas position)?
5. **Qu'acceptez-vous** de ne pas obtenir (votre plancher)?

Trucs et astuces lors d'une négociation

III. PENDANT LA NEGOCIATION

1. Ne soyez pas trop pressé;
2. Si vous ne connaissez pas la réponse à une question, répondez par une question ;
3. N'ayez pas peur d'apparaître comme « naïf » dans certaines circonstances;
4. Soyez prêts à sortir (« *walk out the door* »);
5. Pensez win-win.

À vous de négocier !



Cabinet Bondard

Email : cb@bondard.fr

Téléphone : +33 (0)1 85 08 33 28

Fax : +33 (0)9 59 55 15 15

Mobile : +33 (0)6 19 41 31 52

www.bondard.fr

15 rue Margueritte – 75017 Paris

TOQUE : B0181

N° SIRET: 507 717 197 00028