

# 6 ÉTAPES POUR PRÉPARER SA NÉGOCIATION

La phase de préparation est essentielle, elle représente 70% de la négociation. Pour réussir cette phase, le négociateur doit se concentrer et travailler sur six différentes étapes :

## 1

### FIXER SES OBJECTIFS :

Définir mon  
**OBJECTIF IDÉAL**



Définir mon  
**OBJECTIF ACCEPTABLE**



Définir ma  
**POSITION D'ABANDON**



### ANALYSER L'ÉQUILIBRE DES POUVOIRS :

## 2

#### LISTER

Lister les forces, faiblesses et arguments de chaque partie

#### ÉTABLIR MON MESURE

Meilleure solution de repli en cas d'échec ou BATNA en anglais.

#### ÉTABLIR MES 5 FORCES DE PORTER

Nouveaux entrants, pouvoir de négociation des clients, produits de substitution, pouvoir de négociation des fournisseurs, concurrence directe



## 3

### IDENTIFIER LA STRATÉGIE LA PLUS ADAPTÉE QUI EN DÉCOULE :

**STRATÉGIE**



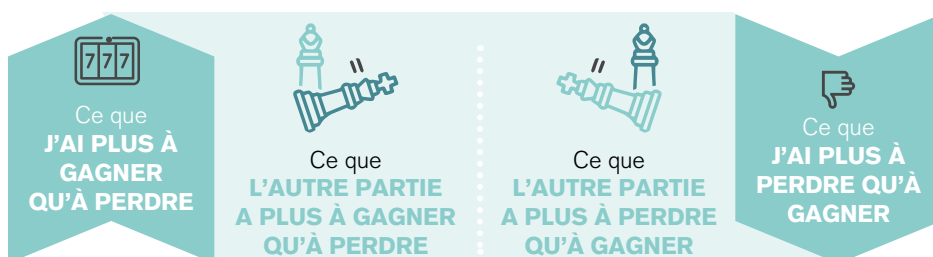
de **LEADER**,  
si la balance des pouvoirs m'avantage

de **PARTENARIAT**,  
si la balance des pouvoirs est neutre

de **SUIVEUR**,  
si la balance des pouvoirs avantage l'autre partie

### LISTER LES OPPORTUNITÉS ET RISQUES DE CHAQUE PARTIE, SOUS FORME DE GRAPHIQUE :

## 4



## 5



### DÉFINIR SES TACTIQUES :



**OFFENSIVE**



**DÉFENSIVE**



**CONSTRUCTIVE**

Élaborer son modèle de comportement

## 6

Pour aller plus loin, **découvrez toutes les formations en négociation commerciale**



**CONTACT**

[serviceclient@ism.fr](mailto:serviceclient@ism.fr)

01 43 72 64 00

[www.ism.fr](http://www.ism.fr)

**ISM**

ABILWAYS