

Quel type de négociateur êtes-vous ?



La négociation, que ce soit par mail, visio, téléphone ou en face à face suppose que les parties aient envie d'aboutir à un accord. Une fois ce préalable établi, la question du « comment y parvenir » surgit vite chez chacune des parties. Différentes nuances et stratégies peuvent être envisagées pour atteindre les objectifs poursuivis. Même si un bon négociateur sait jouer de différentes postures en fonction des circonstances, ce test vous permettra d'en savoir plus sur votre manière d'aborder la négociation de façon générale.

Par Olivier Wajnszok, Directeur Associé, AgileBuyer, Conseil et Ressources Achats

01 Il s'agit de fixer la date de la négociation...

- a) Vous attendez que votre interlocuteur vous contacte pour fixer la date, le lieu...
- b) Vous fixez avec votre interlocuteur le rendez-vous et travaillez sur l'ordre du jour
- c) Vous prenez l'initiative de l'inviter dans vos locaux

02 En interne, votre réflexe avant une négociation, c'est d'abord de...

- a) Faire un point pour fixer les objectifs
- b) Vous assurer auprès de votre hiérarchie de votre latitude pour négocier
- c) Travailler aux alternatives acceptables au sujet de la prescription initiale

03 Ça y est, la négociation va commencer...

- a) Vous donnez une ferme poignée de main à votre interlocuteur, et entamez directement la discussion, c'est parti !
- b) Vous regardez dans les yeux votre interlocuteur en lui serrant la main
- c) Vous serrez la main avec courtoisie et presque froideur

04 Il est temps de parler des objectifs de la réunion, des intentions...

- a) Vous laissez venir
- b) Vous annoncez la couleur d'entrée de jeu
- c) Vous dialoguez en rappelant l'objectif de se mettre d'accord

06 De façon générale, vous concevez la négociation...

- a) Comme un échange avec sa charge de risques à gérer
- b) Comme une étape pour faire vivre un partenariat
- c) Comme une bataille à livrer

05 Vous décririez votre attitude au cours de la négociation comme étant...

- a) Mesurée, dans la réserve et l'écoute
- b) Attentive, ingénieuse à la moindre occasion
- c) Plutôt franche et directe

07 L'objet de la négociation, c'est avant tout...

- a) Eviter de perdre
- b) Gagner
- c) Les réponses a et b ne vous conviennent pas, vous n'envisagez pas la négociation en ces termes

08 Vos expressions récurrentes lors d'une négociation sont plutôt

- a) « Je veux » ; « je ne souhaite pas »
- b) « Envisageons le win-win », « partageons les risques »
- c) « Restons prudents » ; « soyons pragmatiques »

09 La personnalité dont vous vous sentez le plus proche en matière de négociation, c'est bien sûr :

- a) Kofi Annan, « La seule voie qui offre quelque espoir d'un avenir meilleur pour toute l'humanité est celle de la coopération et du partenariat. »
- b) Le comte Joseph-Charles-Alexandre d'Anterrosches, « Messieurs les Anglais, tirez les premiers »
- c) Margaret Thatcher, « There is no alternative »

10 Si vous ne reteniez qu'un enseignement de votre relecture de l'Art de la Guerre (Sun Tzu) sous l'angle de la négociation, ce serait :

- a) « Le meilleur savoir-faire n'est pas de gagner cent victoires dans cent batailles, mais plutôt de vaincre l'ennemi sans combattre »
- b) « Ne répétez pas les mêmes tactiques victorieuses, mais adaptez-vous aux circonstances chaque fois particulières »
- c) « Celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre. »

11 Lorsque l'on vous parle de la négociation comme d'un échange fatalement « perdant-perdant » puisqu'il faut faire des concessions, vous répondez...

- a) « Il faut savoir faire des concessions, pour en obtenir et faire surgir aussi des opportunités »
- b) « Non ! Dans une négociation, il y a un gagnant, et un perdant »
- c) « La négociation peut parfois aboutir sur un mauvais accord, il faut absolument l'éviter »

12 Le bon « marchand de tapis », au-delà de sa connotation péjorative, vous semble performant s'il...

- a) Négocie sans relâche
- b) Développe son propos et permet aussi d'envisager les choses sous tous les angles
- c) Présente de manière exagérée ses arguments

13 Votre interlocuteur ne veut pas lâcher concernant sa proposition...

- a) Vous en déduisez ses points de non retours et réfléchissez aux alternatives qui pourraient être acceptables
- b) Vous maintenez fermement votre position, sans même devoir la justifier
- c) Vous réfléchissez aux conséquences, vous ne vous engagez pas, il s'agit d'une posture de négociation, vous attendez qu'il revienne à une position plus raisonnable

14 Votre voix en négociation

- a) Vous adoptez un ton neutre

- b) Vous n'hésitez pas à parler fort, vous vous emportez
- c) Vous vous montrez dynamique

15 Dans votre entourage, vous êtes plutôt perçu comme

- a) Assertif
- b) Joueur
- c) Discret

16 L'enseignement que vous inspirent les négociateurs du RAID :

- a) Le dialogue est la meilleure chance de résultat
- b) Passer en mode « commando » pour obtenir des résultats dans un climat de tension extrême
- c) Savoir gérer le temps, mettre la situation sous contrôle et éviter le pire

17 Face à des paroles mielleuses telles que « nous nous connaissons bien » ou « nous travaillons ensemble depuis plusieurs années », vous répondez spontanément...

- a) Je sais bien, mais je vous ai exposé ma cible d'aujourd'hui, et j'espère que vous pourrez vous rapprocher de ma position
- b) Je vous connais bien, et c'est pour cela que je pense que nous pouvons faire mieux !
- c) Il faut continuer à construire la relation de confiance

18 Vous n'avez pas pu faire autrement que de faire une concession...

- a) Vous vous sentez frustré, et regrettez de ne pas avoir pu aller plus loin
- b) Vous savez que lors d'une négociation, il faut faire des concessions pour en obtenir de la part de l'interlocuteur et avancer positivement
- c) Certes, vous avez dû céder sur un point, mais vous avez préservé votre intérêt

19 Lorsque la négociation se termine, vous vous dites...

- a) Le plus dur est passé !
- b) On a bien avancé !
- c) J'aurais pu mieux faire, on peut toujours mieux faire !

RÉSULTATS

19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
●	▶	▼	■	▼	●	■	▼	■	●	■	▼	●	●	●	●	▼	▼	●	a
■	■	■	▼	■	▼	▼	■	▼	■	●	■	▼	■	■	▼	■	●	■	b
▶	●	●	●	●	■	●	●	●	▼	▼	●	■	▼	▼	■	●	■	▼	c

MAJORITÉ DE ▲ : Négociateur combatif, sachant faire usage du conflit. Vous jouez de la tension de manière à obtenir ce que vous souhaitez. En négociation, vous êtes focalisé sur l'objectif qui est le vôtre.

MAJORITÉ DE ■ : Négociateur collaboratif. Vous vous montrez constructif face à un blocage. Vous cherchez à améliorer les choses, et transformer les problèmes en opportunités de négociation.

MAJORITÉ DE ● : Négociateur prudent. Votre confiance est difficile à obtenir, et vous vous laissez difficilement persuader. En négociation, vous êtes factuel, et êtes sur la défensive.