

# CUPRINS

<b>Introduction</b> .....	9
<b>Thème 1. La négociation – définition, caractéristiques, classification, typologie, rôle, éléments</b> .....	13
1. La définition – diverses acceptions .....	13
2. Les caractéristiques de la négociation .....	20
3. La classification .....	23
4. La typologie .....	25
5. Le rôle de la négociation .....	29
6. Les éléments d’une négociation .....	30
<b>Thème 2. Les principes fondamentaux, leurs effets, pièges et fautes des négociateurs</b> .....	33
1. Les principes fondamentaux .....	33
2. Les effets qui découlent de ces principes .....	36
3. Les pièges des négociations mal déroulées .....	38
4. Les principales fautes .....	43
<b>Thème 3. Les étapes de l’organisation d’une négociation</b> .....	45
1. Les préparatifs .....	47
2. L’élaboration d’une stratégie .....	51
3. Le commencement de la négociation .....	61
4. L’éclaircissement des positions .....	64
5. La négociation proprement-dite .....	73
6. La fin (La conclusion de la négociation) .....	81

<b>Thème 4.</b>	<b>La négociation au cadre du groupe .....</b>	<b>89</b>
	1. L'organisation d'une rencontre réussie .....	90
	2. L'impact de la communication.....	93
	3. L'identification des solutions créatives.....	98
	4. La réalisation du consensus .....	104
<b>Thème 5.</b>	<b>La négociation entre des groupes .....</b>	<b>107</b>
	1. Le travail efficace en équipe .....	108
	2. La formation et la conservation d'une coalition .....	112
	3. L'obtention d'une solution intégrante.....	116
<b>Thème 6.</b>	<b>La négociation interculturelle .....</b>	<b>123</b>
	1. Les critères essentiels qui différencient les cultures et leurs effets sur la négociation.....	125
	2. Astuces à mettre en pratique lors d'une négociation interculturelle .....	142

## **EXERCICES, ÉTUDES DE CAS ET SUJETS PROPOSÉS**

<b>À NÉGOCIER .....</b>	<b>149</b>	
<b><i>EXERCICES</i> .....</b>	<b>151</b>	
<i>Argument</i> .....	151	
Exercice 1	Qu'est-ce que la négociation ?..... 152	
Exercice 2	Les qualités d'un bon négociateur .....	157
Exercice 3	Avez-vous des dispositions pour la négociation ? .....	159
Exercice 4	Savoir utiliser la consultation .....	162
Exercice 5	Ménager un entretien .....	166
Exercice 6	Quel style de négociation préférez-vous ? .....	167

<i>ÉTUDES DE CAS</i> .....	172
<i>Argument</i> .....	172
Étude de cas 1 Styles de négociation .....	174
Étude de cas 2 Négociation de vente – achat de matériel de manutention d’entrepôt .....	178
Étude de cas 3 Négociation d’un contrat de vente-achat entre un grossiste et une chaîne de grands magasins .....	190
Étude de cas 4 Négociation de vente – achat entre petit fournisseur d’équipement et grande société de production .....	196
Étude de cas 5 Négociation de vente – achat entre deux compagnies industrielles .....	206
Étude de cas 6 Négociation sur le marché de la promotion : achat d’espace publicitaire .....	219
Étude de cas 7 Négociation sur le marché environnement – propreté	230
Étude de cas 8 Négociation entre deux acheteurs du même produit ..	235
Étude de cas 9 L’aqueduc et le réseau de distribution de l’eau .....	239
Étude de cas 10 Négociation du contrat d’une cantatrice .....	242
Étude de cas 11 Négociation de vente d’un studio .....	250
Étude de cas 12 Négociation de la modification d’un plan d’architecture .....	256
Étude de cas 13 Négociation sur le renforcement des balcons des habitations .....	259
Étude de cas 14 Négociation d’une clause supplémentaire au contrat à cause d’une situation imprévue .....	263
Étude de cas 15 Négociation de production .....	266
Étude de cas 16 Négociation du déplacement Paris-Bruxelles des deux cadres .....	273

Étude de cas 17	Négocier un déménagement en faisant appel à un médiateur.....	276
Étude de cas 18	Négociation pour l'obtention d'un téléphone de voiture .....	280
Étude de cas 19	Négociation sur l'organisation des réunions d'information dans une organisation.....	282
Étude de cas 20	Négociation pour le respect des normes de sécurité (la ceinture de sécurité).....	285
Étude de cas 21	Hubert et l'alcool .....	287
Étude de cas 22	Négociation informelle d'une association de copropriétaires sur les projets à venir.....	289
Étude de cas 23	Le voilier incendié .....	294
Étude de cas 24	La motomarine volée .....	297
	<b>SUJETS PROPOSÉS À NÉGOCIER</b> .....	300
<i>Argument</i>	.....	300
Sujet 1	La réalisation d'un nouveau produit .....	302
Sujet 2	La négociation de la distribution du budget pour l'année future.....	303
Sujet 3	La réalisation d'un nouveau produit en collaboration.....	304
Sujet 4	La mise en vente d'un paquet spécial de Noël.....	305
Sujet 5	La négociation de la distribution du budget d'une association de propriétaires (locataires).....	306
Sujet 6	La négociation du thème de négociation pour les travaux dirigés de négociation.....	307
<b>Bibliographie</b>	.....	309