

# Négociier

SAVOIR-FAIRE

NIVEAU  
Intermédiaire

NUMÉRO  
B2\_2011X\_FR

LANGUE  
Français

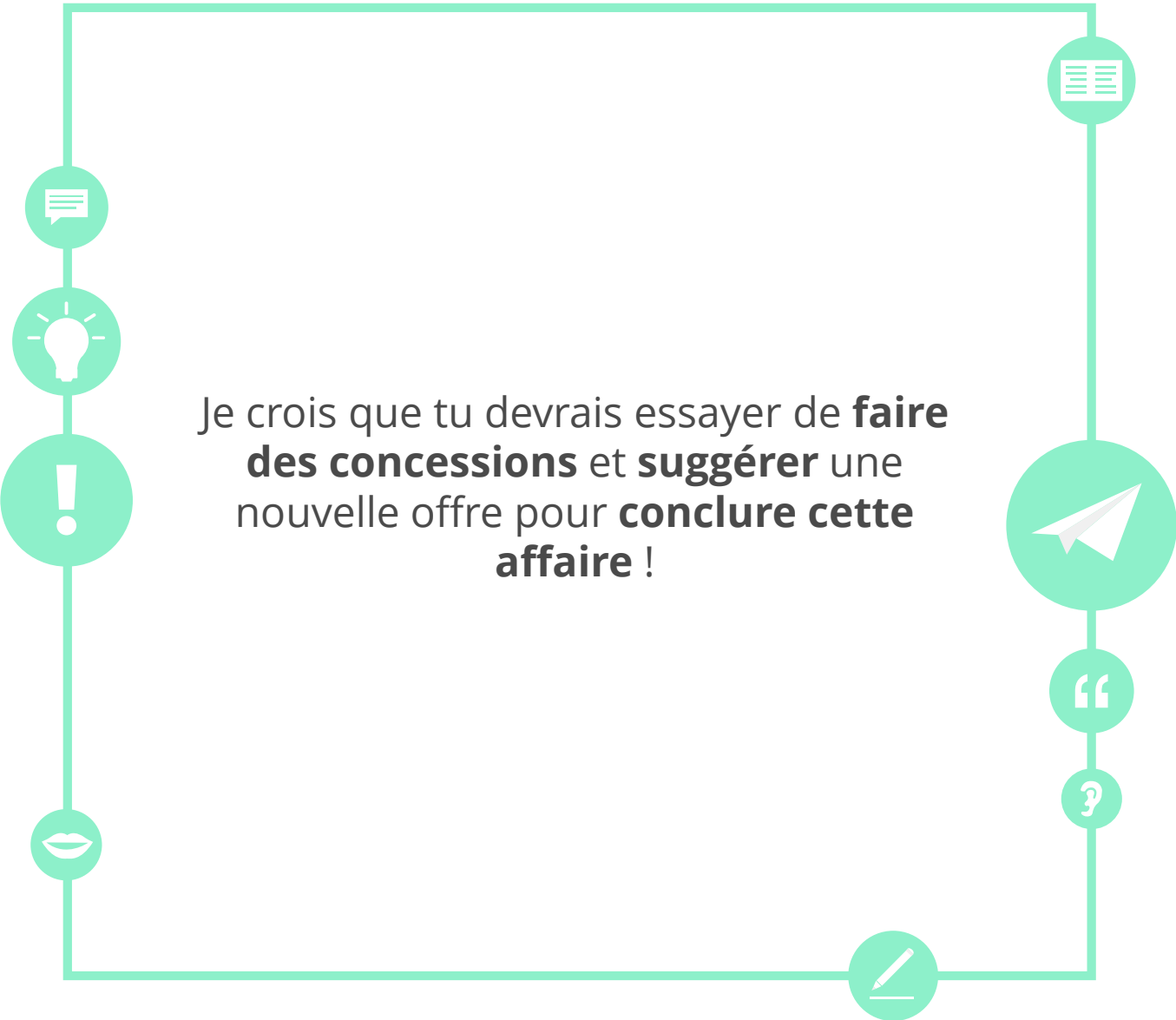




## Objectifs

- Apprendre à discuter des stratégies de négociations
- Apprendre à prendre part à des négociations avec des personnes de cultures différentes
- Apprendre à atteindre un accord s'il y a un conflit d'intérêts ou à appuyer ou restreindre nos points de vues.





Je crois que tu devrais essayer de **faire des concessions** et **suggérer** une nouvelle offre pour **conclure cette affaire** !



## Introduction

- La **négociation** fait partie intégrante de certaines tâches au bureau. Pour cela, il faut savoir **argumenter** et prendre le recul nécessaire sur ses **opinions** pour **rester professionnel**.



Je crois que nous avons des **intérêts communs** dans cette affaire et nous devrions pouvoir trouver une **alternative** sur ce sujet.

argumenter

suggérer



Cela ne sert à rien **d'argumenter**, vous avez tort et je vous **suggère** de trouver une solution, sinon cela pourrait mal se passer !

## négociation



Marie est en pleine **négociation** avec son patron pour obtenir une augmentation de salaire.

## faire des concessions



Si tu veux signer ce contrat, tu vas devoir **faire des concessions** et abaisser un peu tes attentes.

impasse



Louis se rend bien compte qu'il est dans une **impasse**, nous ne lui laissons pas d'autre choix que d'accepter notre offre.



## stratégie



J'ai appris toutes les **stratégies** de négociation en école de commerce, aucune affaire ne pourra me résister.



Lisez les phrases suivantes



Sers-toi des **stratégies de négociation** que nous avons vues pour conclure cette affaire.

Maxime doit arrondir les angles et **faire des concessions** s'il souhaite signer un **CDI**.



Je suis dans **une impasse**, ce client m'a piégé et je ne peux pas refuser ses demandes.

Marie m'a **suggéré** de reprendre les **négociations** avec ce client et de conclure le marché.





## Retrouvez l'exemple correspondant au mot de la liste

A

Il y a des entreprises qui ont **un modèle d'affaires très agressif** : elles créent deux filiales pour **se battre l'une contre l'autre** parce qu'elles pensent que les deux filiales peuvent grandir en se battant pour le même marché.

B

Un de mes collègues a des difficultés à effectuer un travail. **Je lui apporte de l'aide** même si je n'ai rien à y gagner.

1. La stratégie altruiste

C

Une rencontre où l'on s'investit personnellement pour **forger une collaboration durable**, dans un **climat de confiance** et de responsabilité ; une logique qui privilégie les enjeux **sans négliger les individus concernés**, ni leurs représentants ; une logique qui **s'apparente au conflit résolu**.

2. La stratégie de coopération

3. La stratégie de compétition



C'est à vous !

Vous souhaitez postuler pour un poste plus élevé dans votre entreprise, mais un de vos collègues aussi.

Quelle stratégie de négociation adoptez-vous ? La coopération ou la compétition ? Pourquoi ?





C'est à vous !



Votre collègue, lui, a opté pour une stratégie différente de la vôtre. Imaginez les arguments qu'il peut donner à votre supérieur pour obtenir son augmentation.



## Partagez votre opinion

**En règle générale, êtes-vous d'accord pour faire des compromis ? Ou, au contraire, appuyez-vous toujours votre point de vue ? A votre avis, quelle stratégie fonctionne le mieux ? Pourquoi ?**

intérêts communs

partager des intérêts



Je crois que nous avons des **intérêts communs** à conclure cette affaire, mettons-nous au travail !

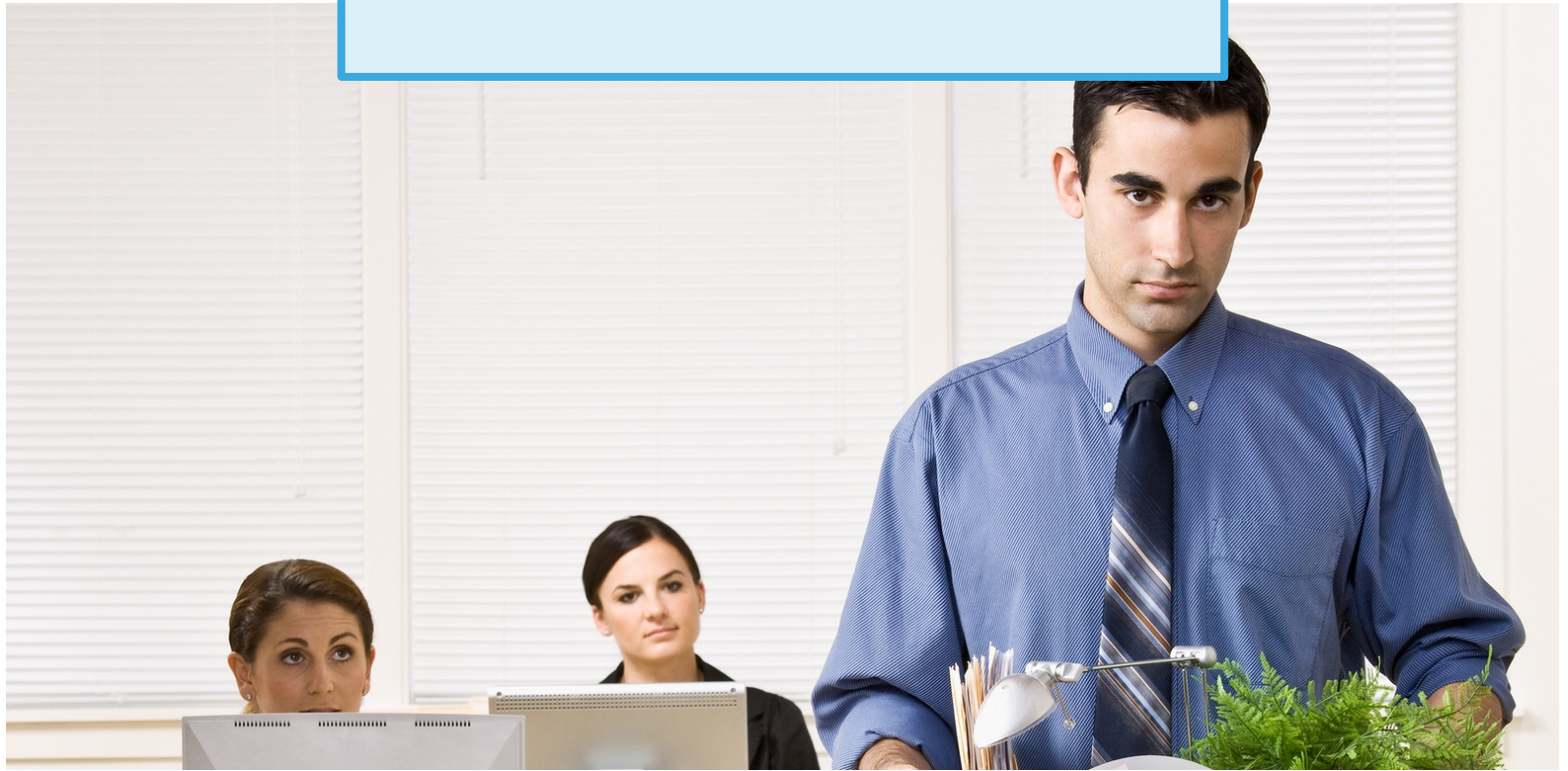
marchander



Je vais essayer de **marchander** le prix de ces produits pour les avoir moins chers.



offrir une alternative



Si vous ne **m'offrez pas d'alternatives**, je vais démissionner.

conclure une affaire



Je suis heureux de **conclure cette affaire** aujourd'hui, cela a été un plaisir de travailler avec vous M. Debard.

## échanger ses opinions



Je pense que nous pouvons **échanger nos opinions** calmement sur cette affaire, pour réussir à trouver une solution à nos problèmes.

## être professionnel



Tu devrais **être plus professionnel** et arrêter de traiter les clients comme des amis.



Lisez les phrases suivantes



Nous recherchons un attaché commercial qui **soit très professionnel** et dynamique.

Nous **partageons des intérêts** sur ce sujet et je pense que nous devrions travailler ensemble.



Ce client ne cesse de **marchander** et je crois que nous ne pourrions pas baisser suffisamment nos prix.

J'ai **conclu une affaire** à un million d'euros, du coup je vais avoir une grosse prime.





Lisez les phrases suivantes



**Offrez-moi une meilleure alternative**  
que celle de changer de banquier.

Nous n'avons aucun **intérêt commun**  
donc je pense qu'il va être difficile de  
**négoier.**



Nous avons **échangé nos opinions**,  
maintenant j'espère que nous  
arriverons à un compromis.



C'est à vous !

Adoptez-vous les mêmes attitudes et les mêmes stratégies de négociation face à des collègues étrangers ?





## Partagez votre expérience

**Vous êtes-vous déjà trouvé  
dans une situation  
d'incompréhension avec un  
collègue étranger ? Pourquoi ?**

Rapport au  
temps différent

Attitude ...

...





## Partagez votre point de vue

**Votre entreprise s'est associée sur un projet avec une entreprise chinoise. Malheureusement, l'évolution de celui-ci est très lente et ceci vous agace. Que faites-vous ?**



1

Vous appelez vos homologues chinois pour discuter d'une meilleure stratégie. Quelles solutions proposez-vous ?

2

Vous appelez vos homologues chinois pour leur demander de travailler plus vite pour rendre le projet en temps et en heure. Que dites-vous ?

3

Vous appelez vos homologues chinois. Malheureusement, ceux-ci ne comprennent pas votre empressement, vous vous rangez à leur avis. Que dites-vous ?



## Imaginez

Imaginez la réaction de vos interlocuteurs chinois dans chacune des situations précédentes.



## Jeu de rôle

**Votre patron souhaite diminuer une équipe de production de votre entreprise. Vous n'êtes pas du tout d'accord avec cette situation et cherchez à trouver un compromis.**

Je n'ai plus assez d'argent et plus assez de managers pour gérer tant d'employés.



J'ai des factures à payer, laissez-moi travailler au moins à mi-temps...

**Vous expliquez à un de vos employés les raisons qui vous poussent à ces licenciements. Essayez de trouver un compromis avec votre employé.**

**Vous risquez d'être licencié. Vous expliquez les conséquences de ce licenciement sur votre vie à votre patron et essayez de gérer ce conflit d'intérêts.**



C'est à vous

Que se passe-t-il ?



1 Décrivez la photo.

2 Selon vous, pourquoi les gens se disputent sur la photo ?

3 Que devraient-ils faire pour résoudre ce conflit ?



## Jeu de rôle

**Vous travaillez pour un cabinet d'avocats renommé à Paris. Vous travaillez sur un dossier avec un collègue, mais avez tous deux des approches différentes. Malheureusement, aucun de vous deux ne semble décidé à faire des compromis.**

Je te dis que nous devons dire à l'accusé de plaider coupable.



Mais non, puisqu'il est innocent !

**Votre collègue souhaite pousser le client à plaider innocent même s'il risque d'être tout de même condamné. Vous n'êtes pas d'accord et le faites savoir.**

**Votre collègue souhaite pousser le client à plaider coupable alors qu'il est innocent pour limiter sa peine. Vous n'êtes pas d'accord et ne souhaitez pas modifier votre point de vue.**



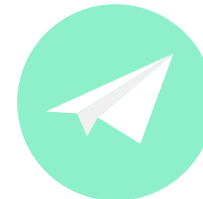
## Réfléchissez aux objectifs

Revenez à la deuxième page et vérifiez si vous avez atteint les objectifs de cette leçon.

oui

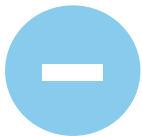
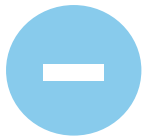
non



## Réfléchissez à cette leçon

Pensez à tout ce que vous avez appris dans cette leçon.  
Qu'est-ce qui a été le plus difficile (activités, vocabulaire...)? et le plus facile?

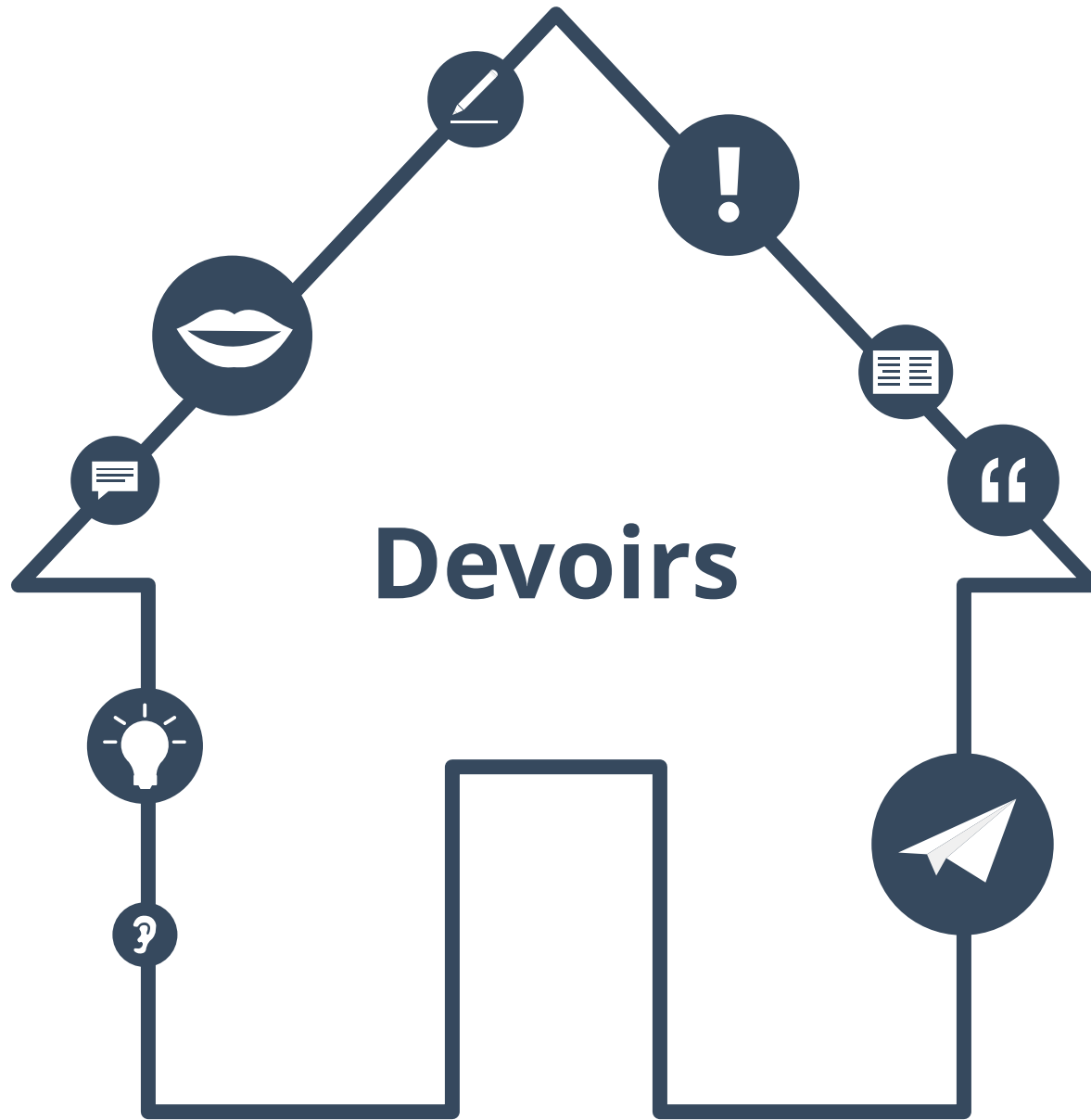

Si vous avez le temps, utilisez-le pour revenir de nouveau sur les pages les plus difficiles.



## Corrigés

**Exercice p.11**  
A3, B1, C2.







## Selon vous

Un de vos collègues entrent en compétition avec vous pour obtenir une promotion. Comment réagissez-vous ?

A vertical notepad with a white background and horizontal lines. The left edge features a series of circular punch holes, suggesting it's a page from a binder.



## Dialogue

**Vous rencontrez un collègue américain pour la première fois. Vous allez devoir convaincre un client de placer de l'argent dans votre banque. Vous discutez des stratégies de négociation à adopter avec lui. Écrivez le dialogue.**

Lined writing area with 15 horizontal lines and a vertical margin line on the left. The margin line has 15 small circles, one for each line.



## Corrigés des devoirs

Tous les exercices requièrent des réponses libres.



## À propos de ce matériel

Pour en savoir plus:  
[www.lingoda.fr](http://www.lingoda.fr)



Ce matériel a été créé par

**lingoda**

et peut être utilisé gratuitement  
par toute personne pour tout motif.

### **lingoda** Qui sommes-nous ?



Pourquoi apprendre le français en ligne ?



Cours de français en groupe ou particuliers ?



Qui sont nos professeurs de français ?



Comment obtenir un certificat de français ?



Nous avons aussi un blog de langues !