



AGRESSIF, PASSIF ET MANIPULATEUR 3 DÉFAUTS QUI SABOTENT VOS ACCORDS



Négociations simples et négociations complexes

01

Passivité : aller droit au but et résister

02

Manipulation : Ne pas se justifier et rester crédible

03

Agressivité : S'enfermer dans un blocage et rentrer en opposition

04

Questions-réponses

Linkedin : Tal LAURY

PRESENTATION D'ACCÉDIA

NEGOCIATION

**COACHING –
NEGOCIATION**

**TECHNIQUES DE
VENTE**

FedEx

Manpower

accenture

SAP

orange
Sofrecom
The Know-How Network

**PUBLICIS
GROUPE**

GMF

Cetelem
Groupe BNP PARIBAS

BIOGARAN

M M A

QUIKSILVER

**SOCIETE
GENERALE**

VW

CBRE

nexity

TEST DE L'ASSERTIVITÉ

Test : 8 minutes

<https://ateliers-achats.involve.me/test-assertivite-ok>

Notez vos 4 résultats.

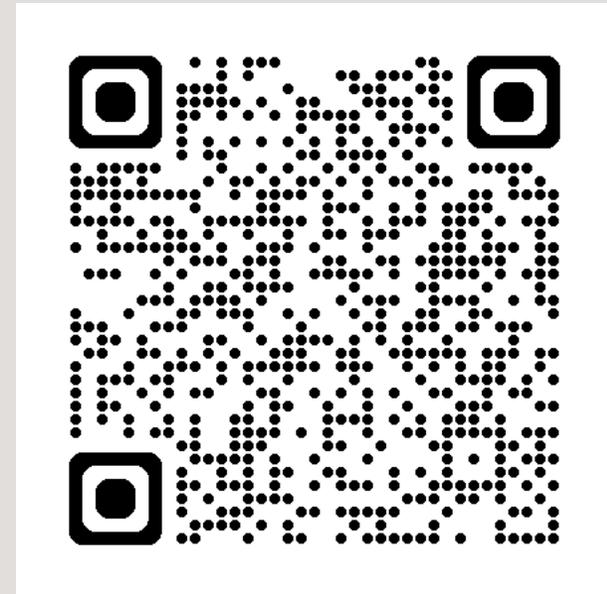
Exemple

Passif : 7

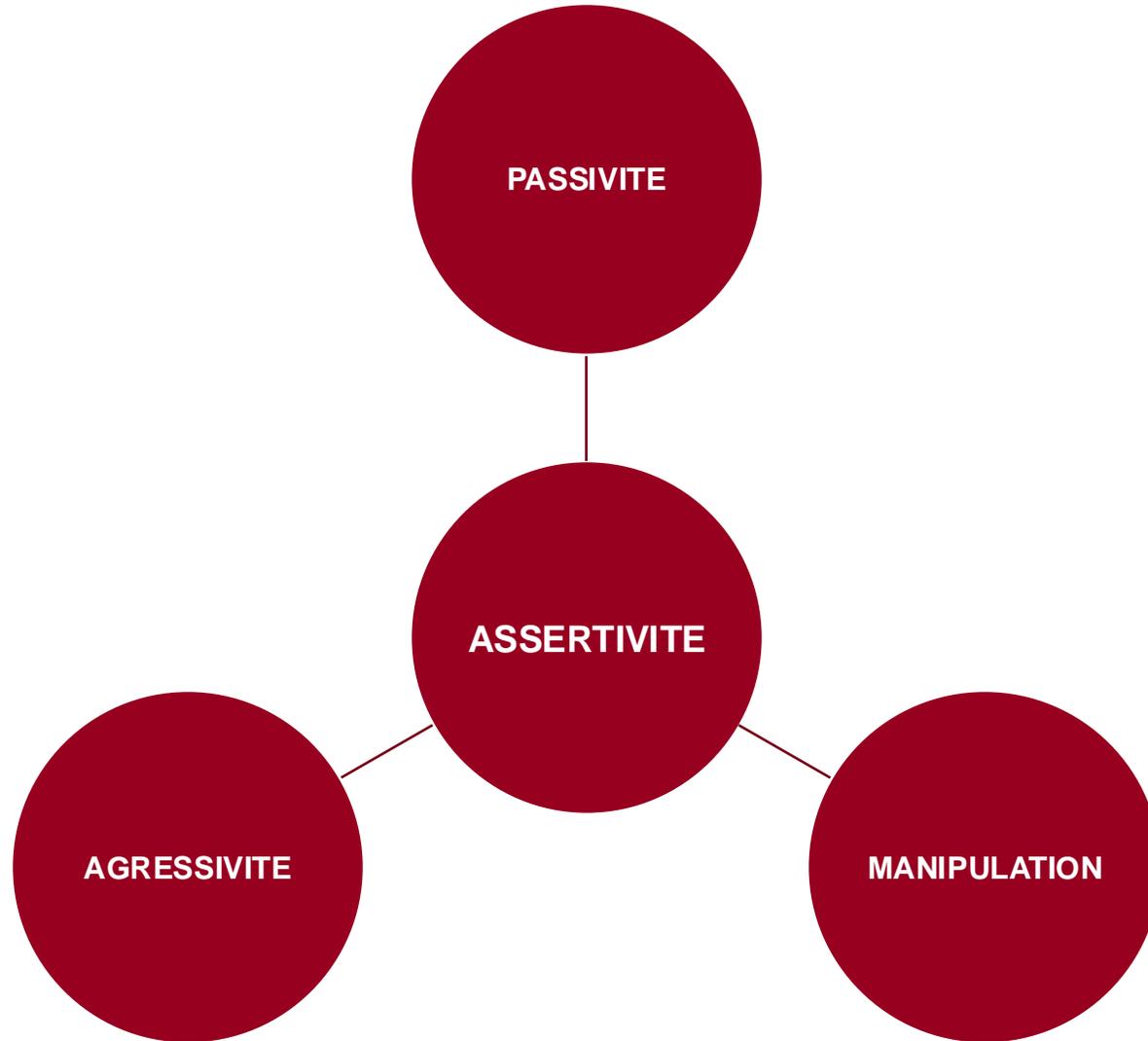
Agressif : 5

Manipulateur : 11

Assertivité : 12



L'ASSERTIVITE ET LES 3 COMPORTEMENTS NON EFFICACES



COMMENT INTERPRÉTER VOTRE RÉSULTAT

Passif	Agressif	Manipulateur	Assertif
5	5	5	15
8 I3I	6 I1I	4 I1I	12 I3I
8	5	8	11
8	6	4	15
8 ↘	2	4	13
6	5	4	12

PASSIVITE DANS LES NEGOCIATIONS SIMPLES

« LES PREMIERES SECONDES »

Aller droit au but

« Tourner autour du pot »

Mal à l'aise ?

Ordre du jour

Un langage ferme

Eviter les expressions fades

« **C'est compliqué** »

« **C'est difficile** »

L'auto-négociation

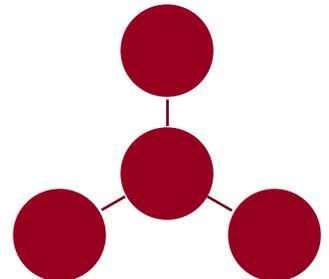
PASSIVITE DANS LES NEGOCIATIONS COMPLEXES

« RESISTER »

*Ce qui est cédé
rapidement a
peu de valeur*

- Un argument coûte moins cher qu'une concession
- 2 méthodes :

Un argument CONCRET
Reformuler les efforts précédents



MANIPULATION DANS LES NEGOCIATIONS SIMPLES

EXPLIQUER SA POSITION SANS SE JUSTIFIER

**« Une » raison
suffit**

Trop d'explication =
se justifier

**Des phrases
courtes**

- Vous êtes juges
pas avocats

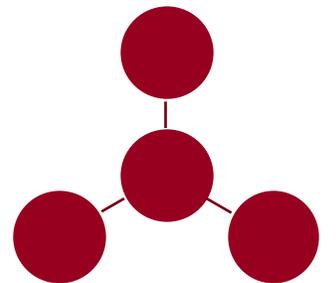
**Une raison
factuelle**

- Pas de subjectifs,
des faits

MANIPULATION DANS LES NEGOCIATIONS COMPLEXES PERDRE SA CRÉDIBILITÉ

***Pas d'accord
sans
confiance***

- Pas de changement de position sans contrepartie



AGRESSIVITÉ DANS LES NEGOCIATIONS SIMPLES

RENTRE EN OPPOSITION

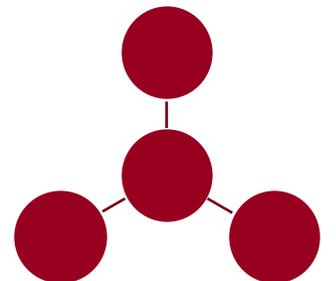
Un accord se prend dans la collaboration

- Le vocabulaire négatif
- Le vous accusateur
- Ne pas finir sur une opposition

AGRESSIVITÉ DANS LES NEGOCIATIONS COMPLEXES S'ENFERMER DANS UN BLOCAGE

Un individu qui martèle un point de vue s'y enferme

- Utiliser une concession
- Remettre à plus tard un point de blocage
- Raisonner sur l'objectif prioritaire



Des questions ?



**AGRESSIF, PASSIF ET
MANIPULATEUR
3 DÉFAUTS QUI
SABOTENT VOS
ACCORDS**

Linkedin : Tal LAURY

Mail : tlaury@accedia.fr

Tel : 01 74 54 74 20

06 10 86 21 74