

LES 8 POINTS  
POUR BIEN  
PRÉPARER SA  
NEGOCIATION



LES 8 POINTS  
POUR BIEN  
PRÉPARER SA  
NEGOCIATION



**1.**

## Etat des lieux

Lister tous les points à négocier :

clauses techniques,  
clauses commerciales,  
aspects logistiques,  
aspects juridiques, propriété, risques,  
responsabilités

...



# 2.

## les informations à collecter :

- données chiffrées ( CA, volumes, références produits)
- indicateurs respect des délais
- indicateurs respect de la qualité
- autres informations relatives au marché: innovation, RSE, données financières des fournisseurs



# 3.

## les enjeux & les risques

Quels sont les intérêts et besoins des parties ?

Quels sont les atouts des 2 parties ?

Quels peuvent être les points bloquants ?

Quel est le contexte de la négociation ?

Quels sont les antécédants ?

Quels sont les risques : prévoir seuil de négociation haut , seuil bas, limite à ne pas dépasser



**4.**

## les objectifs & les solutions alternatives

qu'est ce que je veux obtenir ?

- les objectifs doivent être réalistes ,  
mais volontaristes
- prévoir des solutions alternatives



**5.**

## Les compensations :

qu'est ce que je peux donner ?

Négocier c'est argumenter pour savoir  
obtenir mais savoir donner des  
contreparties



# 6.

## Les méthodes :

comment vais-je progresser dans ma négociation?

- hiérarchiser les points de négociation en identifiant leur importance par rapport aux enjeux;
  - Evaluer le niveau de difficulté
  - Alternner les points de difficulté différente



# 7.

## Le comportement

comment vais je m'adapter ?  
savoir à qui je m'adresse ?

savoir écouter et respecter les positions de  
l'autre partie



**8.**

un guide:

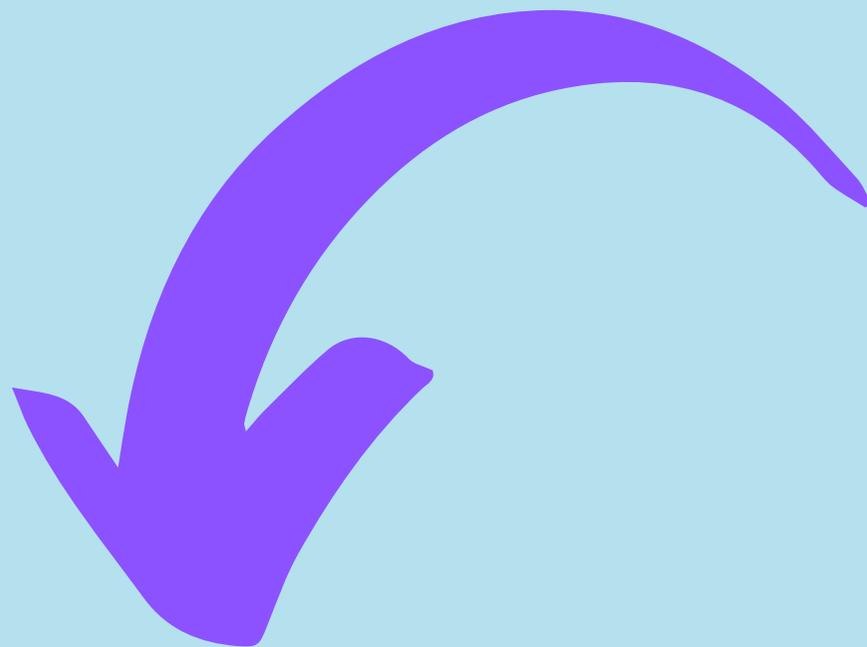
- lister tous les éléments précédents dans un tableau qui vous servira de guide lors de la négociation



Kyanite Conseil  
vous accompagne pour  
mettre en place des  
relations fournisseurs  
pérennes



Découvrez toutes nos  
fiches astuces



**[www.kyanite-conseil.com](http://www.kyanite-conseil.com)**

