



NOM / PRÉNOM

FONCTION

DATE



Questionnaire de préparation HERMIONE[®]

(DOCUMENT CONFIDENTIEL)

Résumez en quelques lignes, la négociation que vous souhaitez débriefer

(Si vous souhaitez garder la confidentialité, donnez un nom de code à cette négociation et désignez les parties prenantes avec des lettres de l'alphabet)

Sur une échelle de 1 à 10, quel était le niveau de tension de cette négociation ?



Quel était le point de tension de votre côté :

(case à cocher)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Manque de compétence en négociation | <input type="checkbox"/> Négociation dans l'urgence |
| <input type="checkbox"/> Niveau de stress élevé | <input type="checkbox"/> Enjeu très important |
| <input type="checkbox"/> Niveau émotionnel élevé | <input type="checkbox"/> Manque de conseil en interne |
| <input type="checkbox"/> Manque d'informations | <input type="checkbox"/> Manque de soutien en interne |
| <input type="checkbox"/> Manque de fiabilité des informations à disposition | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) |
| <input type="checkbox"/> Manque de temps pour préparer | |





L'enjeu de la négociation était-il clair pour vous dès le départ ?

OUI NON

Si oui, quel était l'enjeu ?

La stratégie de négociation était-elle établie dès le départ ?

OUI NON

Si oui, décrivez la stratégie ?

Avez-vous analysé le rapport de force de cette négociation ?

OUI NON

Le rapport de force vous était :

----- ----- ----- -----

Très défavorable Défavorable Neutre Favorable Très favorable

Quels seraient les points d'amélioration potentiels pour l'analyse du rapport de force pour votre prochaine négociation ?

Le mandat de la négociation était-il établi avant la négociation ?

OUI NON

Si oui, quels étaient les axes de négociation

(tous les sujets sur lesquels vous pouviez donner ou demander quelque chose) ?

1 /	6 /
2 /	7 /
3 /	8 /
4 /	9 /
5 /	10 /





Quels seraient les points d'amélioration potentiels pour la préparation du mandat pour votre prochaine négociation ?

Aviez-vous identifié les intérêts de la partie adverse dans la phase de préparation ? OUI NON

Si non, avez-vous identifié les intérêts de la partie adverse au cours de la négociation ? OUI NON

Quels étaient les intérêts de la partie adverse ?

Avez-vous identifié l'objectif commun partagé de cette négociation ? OUI NON

Si oui, indiquez l'objectif commun partagé

Avez-vous verbalisé l'objectif commun partagé avec la partie adverse ? OUI NON

L'objectif commun partagé a-t-il été accepté par la partie adverse ? OUI NON

Sur une échelle de 1 à 10, quelle était la qualité de la relation au cours de la négociation ?





Les parties prenantes ont-elles utilisé des pratiques non-éthiques :

(case à cocher)

- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| <input type="checkbox"/> Mauvaise foi | <input type="checkbox"/> Ultimatum | <input type="checkbox"/> Retour en arrière injustifié |
| <input type="checkbox"/> Mensonge | <input type="checkbox"/> Suspension de séance abusive | <input type="checkbox"/> Harcèlement |
| <input type="checkbox"/> Menace | <input type="checkbox"/> Positionnisme | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) |

Avez-vous finalisé un accord à l'issue de cette négociation ? OUI NON

Si oui, décrivez l'accord ?

Avez-vous obtenu un engagement ferme à appliquer l'accord ? OUI NON

Avez-vous valorisé l'accord auprès de la partie adverse ? OUI NON

Si oui, quels ont été les arguments donnés à la partie adverse pour valoriser cet accord :

Quels sont les sujets ou les compétences sur lesquels vous vous êtes senti à l'aise dans cette négociation ?





Quels sont les sujets ou les compétences sur lesquels vous souhaitez vous améliorer pour votre prochaine négociation ?

Empty dashed box for writing answers to the question above.

Indiquez si vous avez des remarques particulières sur cette négociation ou si d'autres points de débriefing devraient être ajoutés à ce document :

Large empty dashed box for writing additional remarks or debriefing points.

