#20

NÉGOSCOPE

ANALYSE DES PRATIQUES EN NÉGOCIATION EN 2023

NEWSLETTER TTA

THETRUSTEDAGENCY.COM

NÉGOSCOPE

ANALYSE DES PRATIQUES
EN NÉGOCIATION EN 2023

L'ACTUALITÉ DE LA NÉGOCIATION
2023 PLUS TENDUE QUE JAMAIS !

1/ INFORMATIONS GÉNÉRALES

Cette étude se base sur l'analyse de 1 217 questionnaires de debriefing de négociation, de la préparation à la conduite jusqu'à la clôture sur la base du référentiel HERMIONE©.

Nombre de participants : 1 217

Fonctions des participants : DRH, directeurs commerciaux, commerciaux, managers, négociateurs, dirigeants, directeurs marketing & entrepreneurs.

2/ DES NÉGOCIATIONS SOUS TENSION

3/ POINTS DE TENSION IDENTIFIÉS PAR ORDRE D'IMPORTANCE

- MANQUE DE COMPÉTENCE EN NÉGOCIATION
- URGENCE ET PRESSION DU TEMPS
- NIVEAU ÉMOTIONNEL ÉLEVÉ
- MANQUE DE SOUTIEN EN INTERNE
- ENJEU TRÈS IMPORTANT
- MANQUE D'INFORMATIONS

4/ PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION

Enjeu clairement identifié dès le départ

OUI (45%) / NON (55%)

Stratégie établie dès le départ

OUI (30%) / NON (70%)

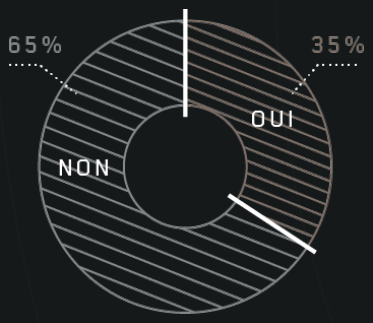
Analyse du rapport de force

Mandat clair

OUI (30%) / NON (70%)

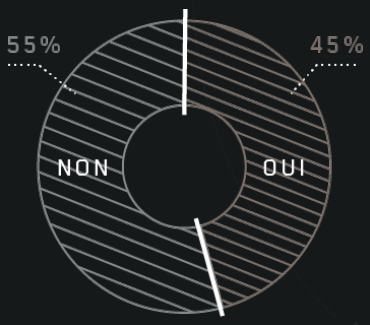
5/ DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

Identification des intérêts adverses



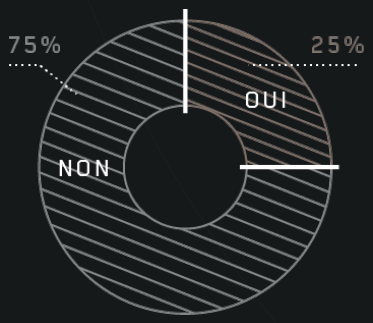
Objectif commun partagé

Identifié



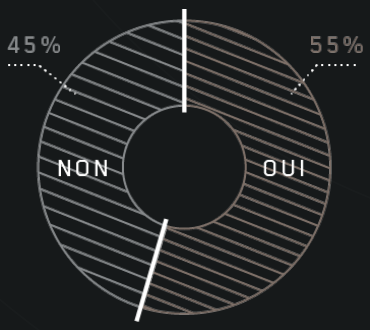
Objectif commun partagé

Verbalisé



Objectif commun partagé

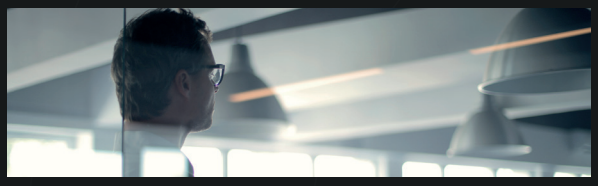
Accepté par la partie adverse



6/ RELATION PENDANT LA NÉGOCIATION

7/ PRATIQUES NON-ÉTHIQUES DURANT LA NÉGOCIATION GÉNÉRANT DES DIFFICULTÉS, CLASSÉES PAR NOMBRE D'OCCURRENCES

1/ LA MAUVAISE FOI
2/ L'ULTIMATUM
3/ LE TOP TO TOP



8/ CONCLUSION DE LA NÉGOCIATION

Accord finalisé

OUI (75%) / NON (25%)

Engagement ferme pour l'application

OUI (65%) / NON (35%)

9/ FORCES ET AXES D'AMÉLIORATION

FORCES IDENTIFIÉES

- COMPÉTENCES TECHNIQUES SUR LE DOSSIER
- CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT
- VOLONTÉ DE TROUVER UN ACCORD

AXES D'AMÉLIORATION

- ETRE MIEUX PRÉPARÉ ET FORMÉ
- GÉRER LES PRATIQUES NON-ÉTHIQUES
- SOUTIEN ET COMMUNICATION INTERNE

L'étude NégoScope 2023 met en lumière les défis et les tendances actuelles des professionnels en négociation. Trois enseignements clés ressortent :

1. Préparation Insuffisante : La tension perçue pendant les négociations est élevée, avec une moyenne de 7 sur 10. Cette tension est amplifiée par le manque de préparation, comme en témoigne le fait que 55% des participants n'avaient pas clairement identifié les enjeux et 70% n'avaient pas défini de stratégie au préalable. Des négociations souvent réalisées dans l'urgence ne permettent pas une préparation efficace et l'objectif commun partagé est rarement verbalisé. De plus, des lacunes en méthodologie et un manque de communication en interne sont autant de facteurs qui accentue le sentiment de haute intensité.

2. Pratiques Non-Éthiques Préoccupantes : Un autre enseignement majeur concerne les techniques employées pendant la négociation. Des pratiques non éthiques, telles que la mauvaise foi, le mensonge, et l'usage d'ultimatums, ont été régulièrement signalées, reflétant peut-être le niveau élevé de tension et le manque de création de confiance entre les parties prenantes. La polarisation des parties prenantes est régulièrement signalée, rendant de plus en plus difficile la création d'un accord considéré comme juste et accepté par tous.

3. Besoin évident de formation et de soutien en interne : la confiance est forte sur les connaissances techniques, mais un besoin clair de renforcement des compétences en matière de négociation a été exprimé. Les compétences à développer mettent le focus sur l'adoption de la bonne posture de négociation, la gestion des émotions, et le soutien en interne. Ces éléments suggèrent que, bien que les compétences techniques soient solides, il existe un réel besoin de formation plus axé sur la méthodologie et les compétences relationnelles.

En conclusion, bien que la plupart des négociateurs parviennent à finaliser des accords (75%), il n'est pas toujours tenu dans le temps par la partie adverse (65%). Il existe un besoin manifeste de renforcer la préparation, la formation, la capacité à créer la confiance et la communication en interne pour améliorer la qualité et l'efficacité des négociations futures.

THE TRUSTED AGENCY

INSPIRER & TRANSMETTRE