

Savoir négocier, un atout déterminant sur son CV

Formatrice en management à l'Inet, Nathalie Loux recommande d'intégrer les techniques de négociation dans les profils de poste. Elle met en garde contre les «mauvais réflexes» de négociation.

Un outil indispensable: la négociation, selon elle, trouve une place grandissante dans les collectivités. «Quand les stages sur ce thème ont été mis en place, j'avais une dizaine de stagiaires. Maintenant, ils sont une vingtaine. Il est vrai que les collectivités recourent de plus en plus à la négociation pour revoir un accord avec un distributeur d'eau, ou lancer la construction d'un tramway. Face à elles, elles trouvent des experts de la transaction: il vaut mieux se former. Mais les entretiens d'évaluation, en interne, ont aussi encouragé l'acquisition du réflexe de "négo". Lors de ces entretiens, l'agent discute ses objectifs, ses délais, ses moyens. S'il est formé, il noue un meilleur accord.»



La négociation trouve une place grandissante dans les collectivités.

Le profil idéal: Nathalie Loux suggère de se mettre, pour réussir, dans la peau d'un négociateur «raisonné». «C'est un agent qui connaît ses marges et a identifié des hypothèses "hautes" et "basses". Lors de son échange, il oscillera entre ces deux scénarios». De plus, le négociateur raisonné arrive toujours avec une «solution de repli», qui lui permettra de vivre l'échange avec plus de recul. «S'il échoue, il sait qu'il a

une issue de secours». La formatrice conseille, enfin, de repérer les «zones d'intérêt» de son interlocuteur. «Cela suppose une réflexion préalable, pour repérer et hiérarchiser ce que l'on croit important pour lui, afin d'évaluer, à tout moment, la valeur de ce qu'on lâche ou refuse.»

L'identification de cinq «styles»: chaque agent possède un style «naturel» de négociation inefficace. «Il s'agit de l'attitude que nous avons faute d'être formés. J'ai identifié cinq profils de négociateur perdant: le plus répandu, c'est le «roublard» qui néglige les objections et fait des promesses intenable. Il y a le «snob», qui se veut moderne et reste dans le champ rationnel; «l'agressif» qui cherche surtout à dominer; «l'anémique» qui, un peu désabusé, ne cherche pas à obtenir des résultats. Enfin, le «paillason», qui souhaite se rendre sympathique et craint le rapport de force au point qu'il en devient manipulable.»

Bruno Leprat