



# Les erreurs les plus fréquentes commises lors d'une négociation

- **Parler trop doucement.**  
Formulez vos arguments de manière claire et précise, brève et nette.
- **N'écouter que d'une oreille.**  
Celui qui, dès la première phrase de son interlocuteur, réfléchit déjà à ce qu'il va répondre, manque des informations importantes et produit souvent des malentendus.
- **Ne pas regarder son interlocuteur dans les yeux.**  
Cela suggère un manque de confiance en soi ou un désintérêt.
- **Aucun ordre du jour.**  
Les entretiens non structurés aboutissent à des résultats vagues.
- **Ne pas informer suffisamment en amont son interlocuteur.**  
Si votre interlocuteur ne sait pas de quoi il s'agit, il risque de se sentir dépassé.
- **Trop parler de soi.**  
Évitez de trop vous mettre en avant ou de vous poser en donneur de leçons. Jouez le rôle de quelqu'un désireux d'apprendre plutôt que celui de "monsieur je sais tout".
- **Laisser trop d'espace à son interlocuteur.**  
Ne lâchez pas le gouvernail ! Prenez l'initiative et ramenez habilement la conversation sur votre objectif de négociation à l'aide de questions ciblées.
- **Dévoiler tous ses arguments en début de négociation.**  
Ne « gaspillez » pas toutes vos cartouches d'entrée de jeu. Jouez vos atouts les uns après les autres et de manière ciblée. Et gardez votre joker le plus longtemps possible.
- **Ne pas tenir compte des objections.**  
N'essayez pas de faire taire les doutes. Cherchez plutôt à anticiper la critique de votre interlocuteur (« Vous semblez douter des résultats... ») ou demandez quels sont les problèmes (« Qu'est-ce qui s'oppose à mon argument ? »).
- **Ne pas prévoir de marge de négociation.**  
Pour chaque négociation, il est essentiel de se fixer un objectif. Cependant, si vous vous obstinez à ne « rien lâcher », il faut vous attendre à ce que votre interlocuteur en fasse de même. Réfléchissez à l'avance aux compromis que vous pourriez accepter, et demandez-vous où se situe votre limite du supportable.
- **Faire des généralisations et employer des phrases péremptoires.**  
Les termes comme « chacun », « tous », « toujours », « constamment », « sans cesse », « jamais », etc. sont de véritables « poisons » pour la conversation.
- **Perdre sa contenance.**  
Contrôlez-vous et ne répondez pas sèchement parce que votre interlocuteur vous énerve.