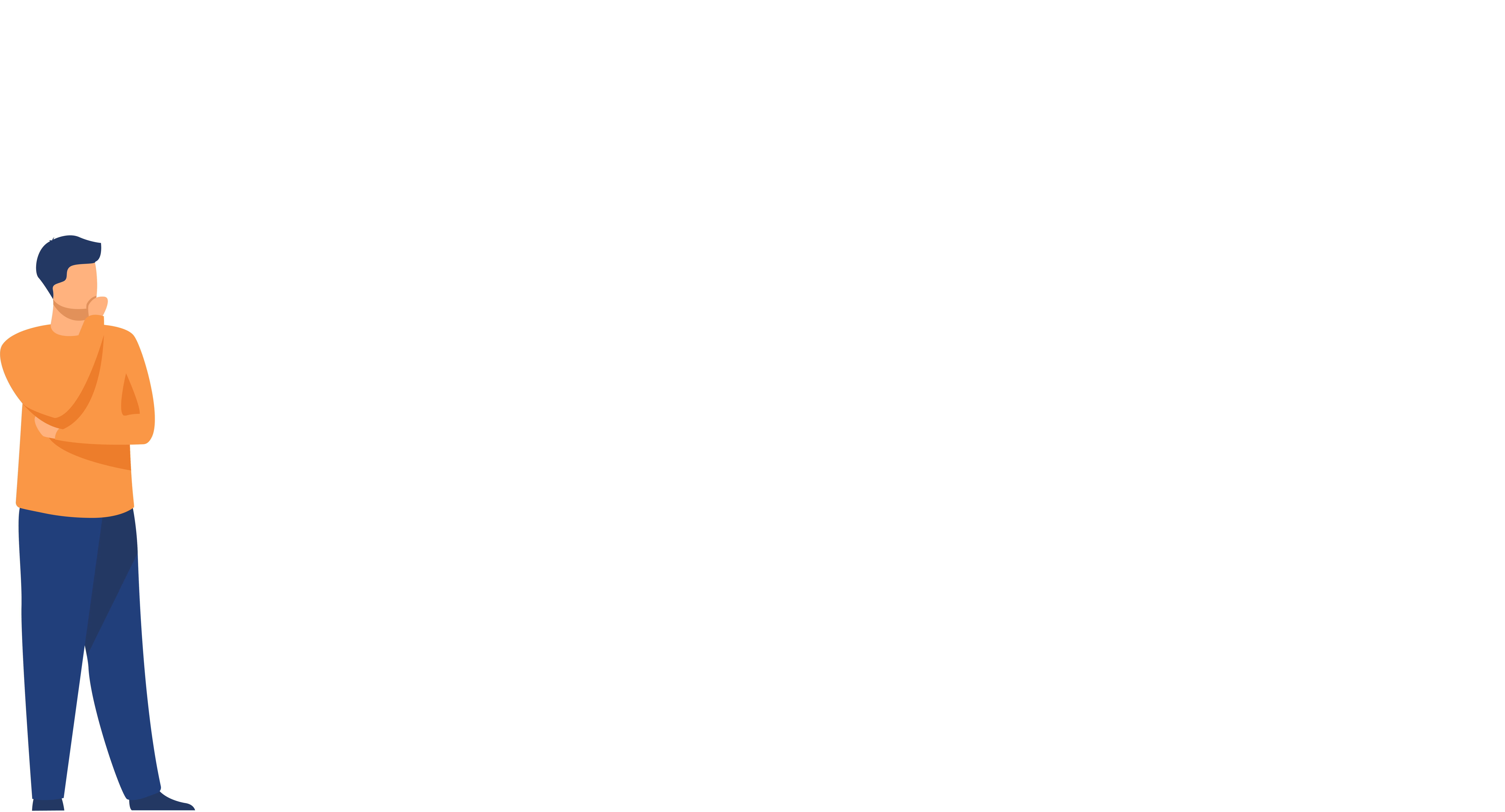
**Livret stagiaire**



**Cas pratique**

**Decoplus**

Une image contenant flèche

Description générée automatiquement

# Cas pratique – Decoplus

## I- Préalable

### I.1- Les principales étapes de la négociation raisonnée

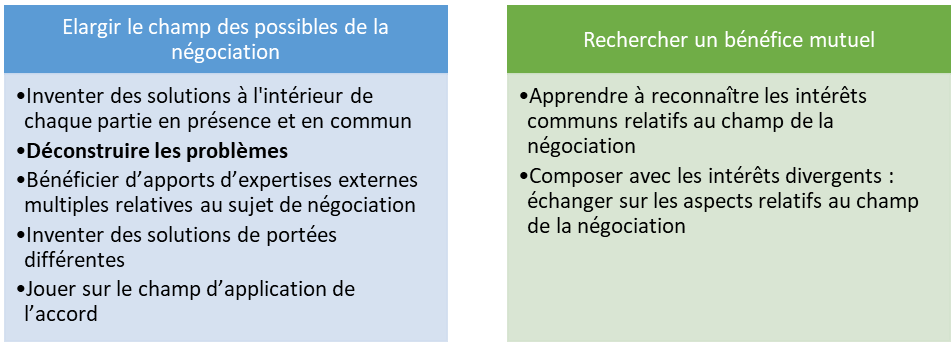
1. La **préparation** de la négociation : la détermination de la problématique, de ses propres intérêts et des intérêts de l’autre partie
2. La **communication de ses intérêts** et la **compréhension de l’autre partie**
3. **L’exploration des hypothèses de solutions et des options possibles**
4. La **sélection** et la **priorisation** des solutions
5. La **détermination** des éléments essentiels d’un accord de principe

### I.2- Négocier c’est aussi être créatif pour inventer de nouvelles solutions « gagnant-gagnant »

***« Il faut inventer avant de décider »* Fischer, Ury, Patton**

Cette étude de cas se focalise sur l’exploration des hypothèses de solutions et des options possibles. L’enjeu est de créer de la valeur pour construire un accord judicieux. Il n’y pas qu’une bonne réponse mais plusieurs réponses possibles ! Pour cela il faut qu’émane de l’échange différentes options qui satisfassent un maximum d’intérêts des deux parties qui négocient. Cela suppose de mettre en place un processus d’identification des options possibles à un problème en favorisant la pensée créative :

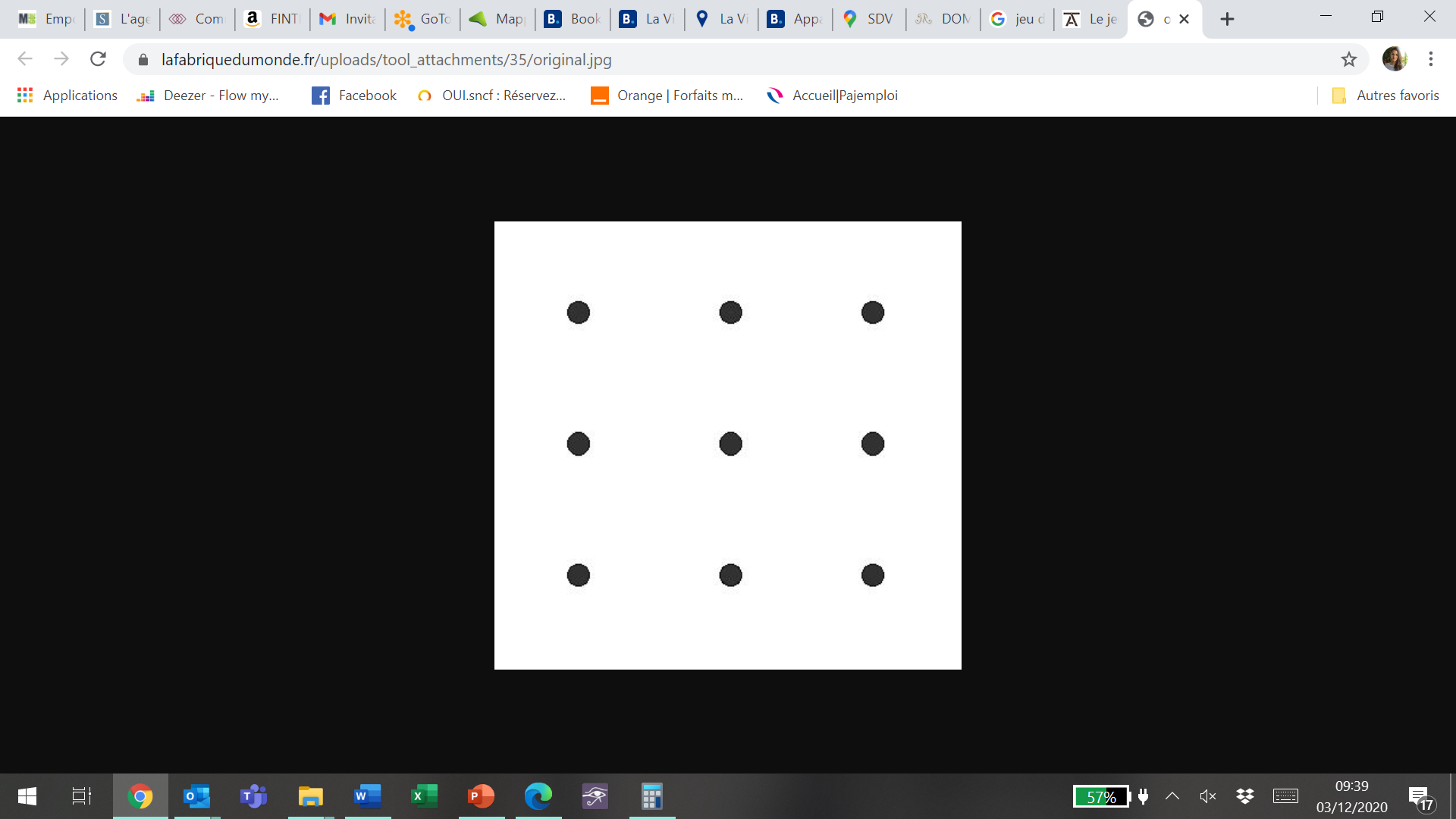
* Elargir le champ des possibles
* Déconstruire les problèmes
* Inventer des solutions de portées différentes
* Rechercher un bénéfice mutuel
* Apprendre à reconnaître les intérêts communs, composer avec les intérêts divergents, concilier les intérêts et non les positions



## II- Brise-glace : se libérer des préjugés restrictifs, imaginer des propositions inédites

***Le « Jeu des 9 points »***

**🡺 Consigne** : sur la feuille ci-dessous, vous trouverez 9 points. Il s’agira de joindre ces 9 points à l’aide de 4 droites sans lever son crayon et sans repasser sur une ligne déjà tracée.



### III.2- Cas 2 : la répartition du flex office

**🡺 Contexte** : L’entreprise « Decoplus » est une entreprise du secteur du conseil aux entreprises. Son activité implique des temps de présence chez les clients (lors des interventions réalisées) et des temps de travail au bureau au sein des établissements.

Elle comprend plusieurs agences à Toulon, Paris, Lyon, et Bordeaux.

L’agence de Toulon a vu ses effectifs nettement augmenter.

Elle compte aujourd’hui 1 directrice et 1 directeur adjoint, 12 salariés répartis comme suit :

* 1 responsable d’agence
* 1 assistant(e) de direction
* 1 responsable communication externe
* 2 salariés chargés de projets mission qualité
* 2 chefs de projets
* 4 consultants
* 1 stagiaire

Elle doit donc trouver un lieu de travail plus spacieux pour permettre à chacun de travailler convenablement et dans un environnement de travail agréable. Elle a donc décidé de déménager et souhaite saisir cette opportunité pour réorganiser la configuration des espaces de travail.

Elle souhaite notamment passer de l’organisation en bureaux partagés regroupant 2 ou 3 collaborateurs à un plateau ouvert (flex office[[1]](#footnote-1)), sans bureau fixe et attribué. Elle décide de prévoir 9 emplacements dans le flex office et 3 salles fermées.

Elle doit réunir l’ensemble de son équipe pour leur présenter cette nouvelle organisation et réfléchir ensemble à la répartition des emplacements

**🡺 Consigne** : imaginer différentes idées pour répartir les bureaux, et noter chacune de vos idées sur un post-it® : une solution = 1 post-it®

1. Flex office ou bureau flexible, consiste en l'absence de bureau attitré sur le lieu de travail. Chaque matin, le salarié, équipé de son smartphone et de son ordinateur portable, s'installe là où il trouve de la place (<https://cowork.io/fr/blog/flex-offfice-smartoffice/quest-flex-office-bureau-flexible#:~:text=Le%20Flex%20Office%2C%20ou%20bureau,il%20trouve%20de%20la%20place>.) [↑](#footnote-ref-1)