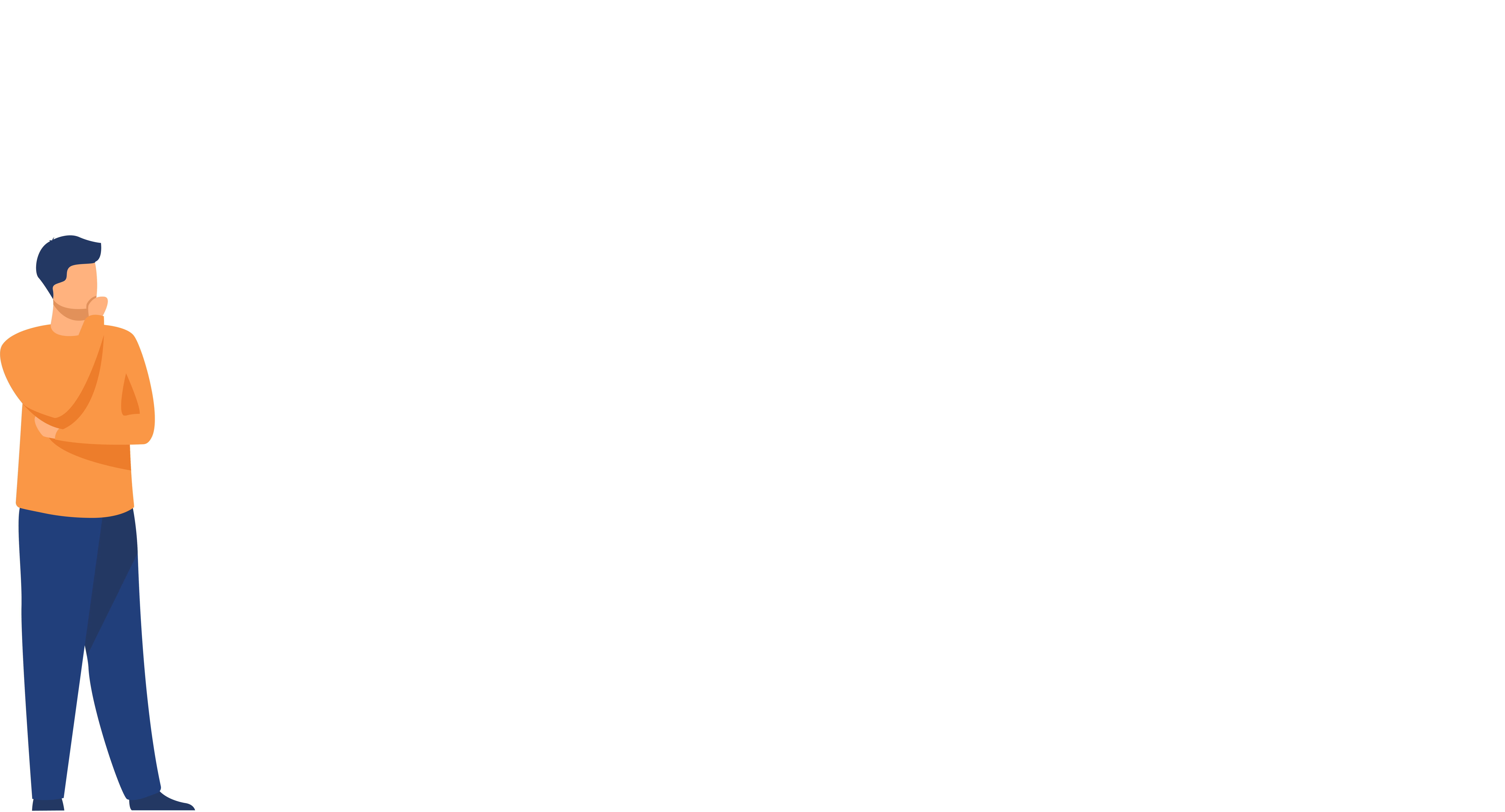
**Livret stagiaire**



**Cas pratique**

**« J’imagine »**

Une image contenant flèche

Description générée automatiquement

# Cas pratique – j’imagine

## I- Préalable

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

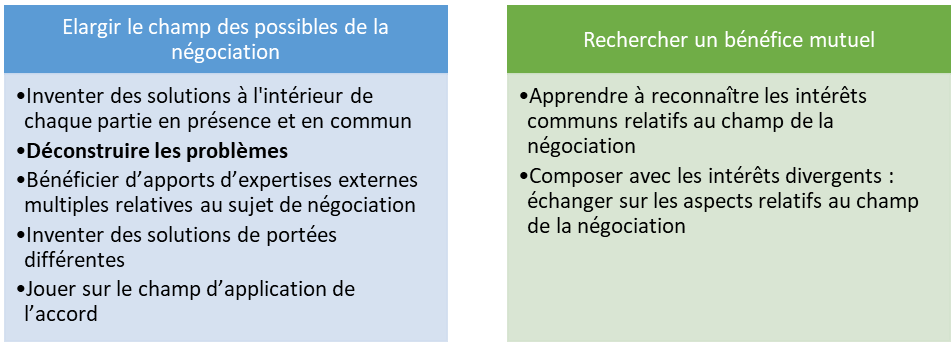
1. La **préparation** de la négociation : la détermination de la problématique, de ses propres intérêts et des intérêts de l’autre partie
2. La **communication de ses intérêts** et la **compréhension de l’autre partie**
3. **L’exploration des hypothèses de solutions et des options possibles**
4. La **sélection**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

