



Savoir Être Manager

Explorons un sujet incontournable dans le monde du management : **la négociation.**

En tant que managers, la négociation est une compétence essentielle pour atteindre nos objectifs, résoudre les conflits et créer des relations harmonieuses avec nos collaborateurs et partenaires.

La négociation, c'est bien plus qu'un simple processus d'échanges de propositions et de compromis. C'est un art subtil qui demande finesse, écoute active et intelligence relationnelle. En effet, savoir négocier avec succès nous permet de construire des solutions gagnant-gagnant, où toutes les parties impliquées se sentent satisfaites et respectées.

Alors, pourquoi la négociation est-elle si importante dans le management ?

1. Gestion des conflits : Dans tout environnement professionnel, les divergences d'opinions et les conflits peuvent survenir. Savoir négocier nous permet d'aborder ces situations avec calme et diplomatie, en trouvant des compromis équilibrés qui préservent l'harmonie de l'équipe.

2. Prise de décision éclairée : La négociation nous offre la possibilité de récolter différentes perspectives sur un sujet donné. En écoutant activement les idées de notre équipe, nous prenons des décisions plus éclairées et pertinentes.

3. Renforcement des relations interpersonnelles : La négociation renforce les liens entre les membres de notre équipe. En montrant notre respect pour leurs opinions et en cherchant à comprendre leurs besoins, nous construisons des relations de confiance et de respect mutuel.

4. Atteinte des objectifs : En négociant habilement avec nos collaborateurs et nos partenaires, nous nous rapprochons de nos objectifs plus rapidement et de manière plus efficace.

5. Développement du leadership : La négociation est une compétence clé pour renforcer notre leadership. En montrant notre capacité à résoudre les problèmes de manière constructive, nous inspirons notre équipe à faire de même.

Alors, comment devenir de bons négociateurs en tant que managers ?

1. Préparation : Avant d'entrer en négociation, il est essentiel de bien se préparer. Connaissons nos objectifs, identifions les besoins des autres parties, et anticipons les arguments possibles (garder en tête le SAFT: Solution Away From the Table)

2. Écoute active : Pendant la négociation, écoutons attentivement les autres parties. Soyons ouverts à leurs idées et montrons notre compréhension de leurs points de vue.

3. Flexibilité : Soyons prêts à faire preuve de flexibilité et à explorer différentes options de compromis. Cherchons des solutions qui répondent aux intérêts de toutes les parties.

4. Communication claire : Exprimons nos idées de manière claire et concise. Évitions les malentendus en étant transparents sur nos attentes et nos limites.

5. Gestion des émotions : Les négociations peuvent parfois être stressantes, mais gardons notre sang-froid et gérons nos émotions avec sagesse.

En conclusion, la négociation est un outil puissant dans notre boîte à outils de management. Elle nous permet de gérer les conflits, de renforcer nos relations et d'atteindre nos objectifs de manière éthique et harmonieuse. En développant nos compétences de négociation, nous devenons des managers plus efficaces, respectés et inspirants pour notre équipe.

SavoirEtreManager.com

