

LIFTING AS

YOU LEAD

MENTORING CIRCLES PROGRAM

CONNECT • ELEVATE • INSPIRE

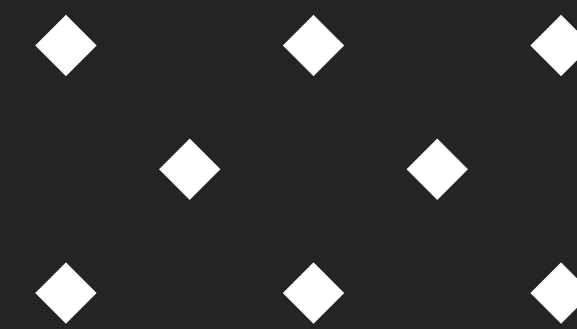


DIRIGER EN

ÉLEVANT LES AUTRES

PROGRAMME DES CERCLES DE MENTORAT

CONNECTER • ÉLEVER • INSPIRER



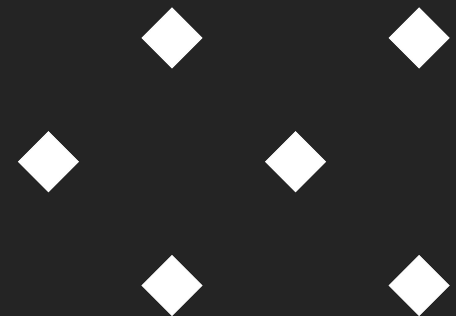
Mastering the art of

Negotiation

Maîtriser l'art de la

Négociation

Charles Achampong



Introducing Charles

- **20 years of rich experience spanning the realms of public, private, non-profit, and philanthropic sectors**
- **Forged key collaborations with reputable organizations like the OHCHR, played a pivotal role in the Vancouver 2010 Olympics, and navigated the philanthropic landscape of Scotiabank**
- **Passionate dedication to the transformative power of education in the lives of young people**

Présentation de Charles

- **20 ans d'expérience riche dans les secteurs public, privé, à but non lucratif et philanthropique**
- **Il a forgé des collaborations clés avec des organisations réputées telles que le Haut-Commissariat aux droits de la personne, a joué un rôle essentiel dans les Jeux olympiques de 2010 à Vancouver et a navigué dans le paysage philanthropique de la Banque Scotia.**
- **Dévouement passionné au pouvoir transformateur de l'éducation dans la vie des jeunes**



**Vice President
International Partnerships
Mitacs
–
Vice-président
Partenariats internationaux
Mitacs**



So where do we start?

-

Par où commencer ?



What does Mastering the art of Negotiation mean?

Mastering the art of negotiations is the pinnacle of expertise in the complex realm of deal-making and conflict resolution.

It encompasses a profound understanding of negotiation dynamics, a mastery of effective communication and emotional intelligence, unwavering ethical conduct, adaptability to diverse contexts, and a relentless commitment to continuous improvement.

Que signifie Maîtriser l'art de la négociation ?

La maîtrise de l'art de la négociation est le summum de l'expertise dans le domaine complexe de la conclusion d'accords et de la résolution de conflits.

Elle englobe une compréhension approfondie des dynamiques de négociation, une maîtrise de la communication efficace et de l'intelligence émotionnelle, une conduite éthique inébranlable, une capacité d'adaptation à divers contextes et un engagement sans relâche en faveur de l'amélioration continue.



What does mastering the art of negotiations really mean?

Mastering the art of negotiations means becoming really skilled at talking with people to get what you want while making sure they get what they want too, all while being honest and fair.

It's like becoming a negotiation expert who can solve problems and make deals, whether it's about buying a car, getting a job, or settling a disagreement.



Que signifie réellement maîtriser l'art de la négociation ?

Maîtriser l'art de la négociation, c'est devenir très habile à discuter avec les gens pour obtenir ce que l'on veut tout en s'assurant qu'ils obtiennent aussi ce qu'ils veulent, le tout en étant honnête et juste.

C'est comme si vous deveniez un expert en négociation capable de résoudre des problèmes et de conclure des accords, qu'il s'agisse d'acheter une voiture, de trouver un emploi ou de régler un différend.

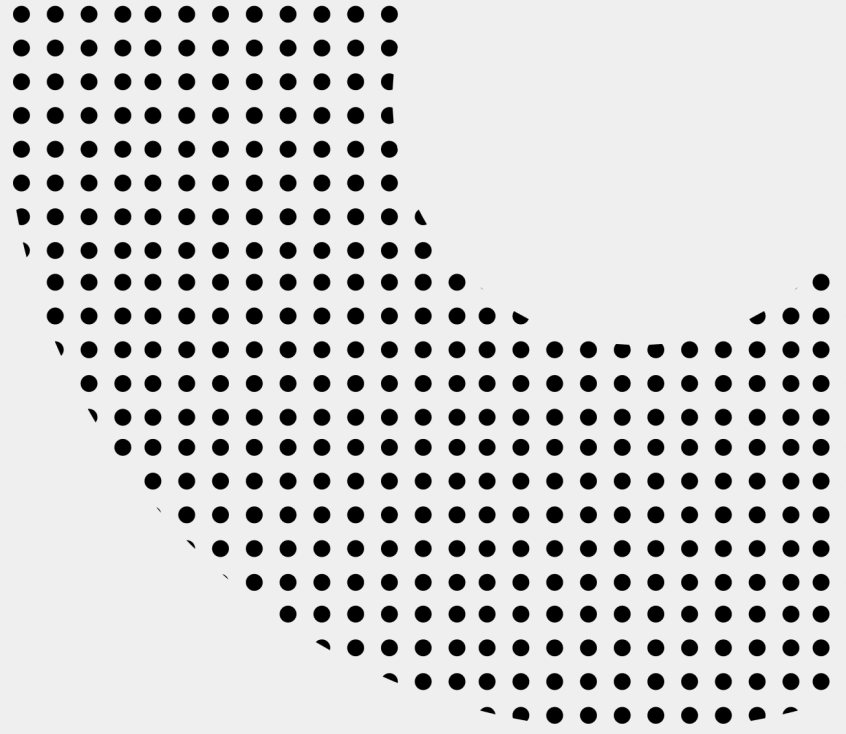


What are the biggest challenges you face when negotiating?

-

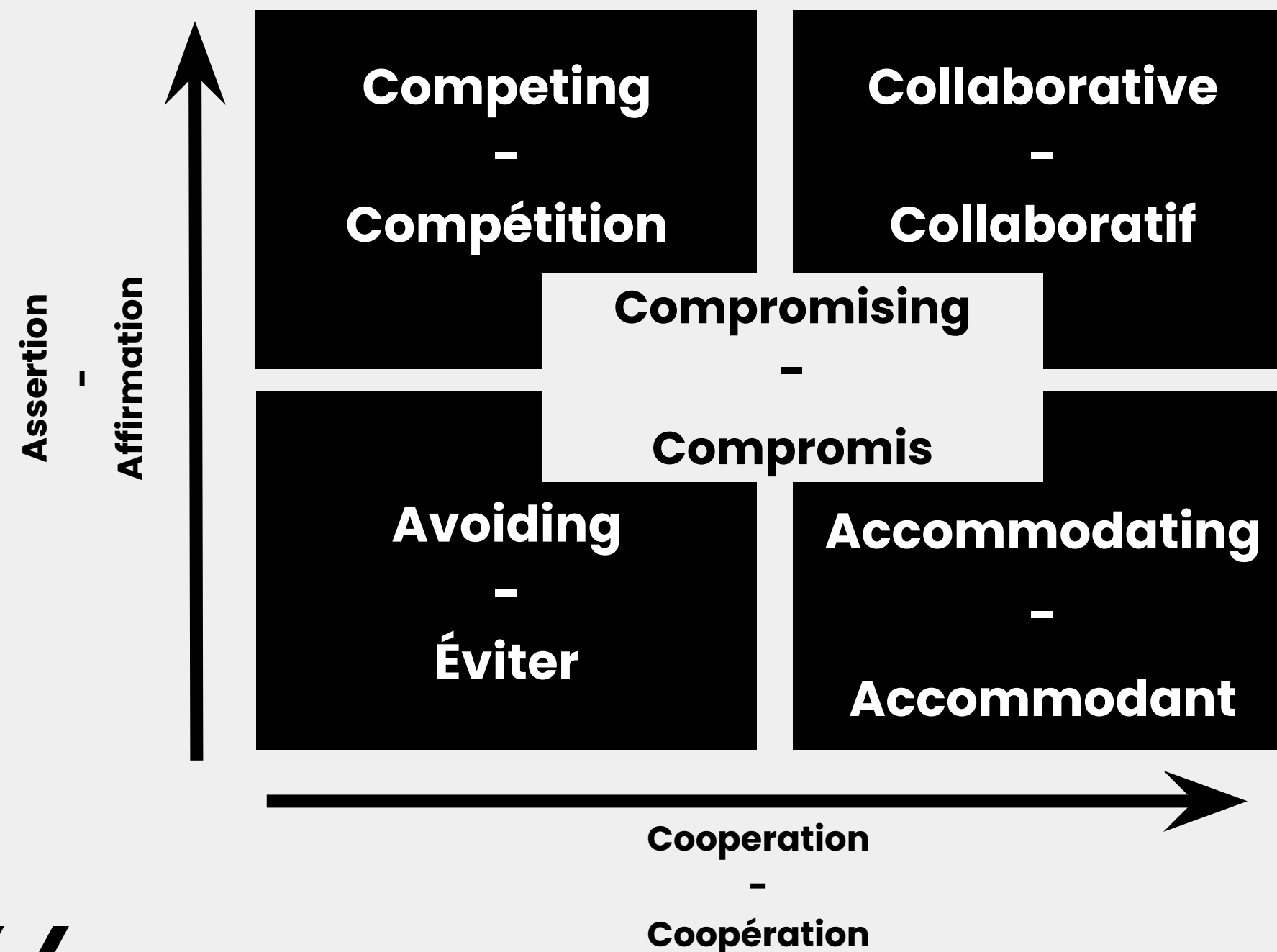
Quels sont les plus grands défis auxquels vous êtes confrontés lors des négociations ?

- 
- 01** Communication
 - 02** Emotions
 - 03** Different Interests
 - 04** Trust
 - 05** Power Imbalances
 - 06** Time Pressure
 - 07** Cultural Differences
 - 08** Conflict Resolution
 - 09** Lack of Information
 - 10** Stalemate

- 
- 
- 01** Communication
 - 02** Émotions
 - 03** Intérêts différents
 - 04** Confiance
 - 05** Déséquilibres de pouvoir
 - 06** Pression temporelle
 - 07** Différences culturelles
 - 08** Résolution des conflits
 - 09** Manque d'information
 - 10** Impasse

What are different types of negotiation styles you can use?

Quels sont les différents types de styles de négociation que vous pouvez utiliser ?



Competing

I win – You Lose

When to use:

- **Want results quickly**
- **You have an overwhelming advantage**
- **You are certain that something is non-negotiable**
- **You are not worried about your relationship with the other party**

Compétition

Je gagne – Tu perds

Quand utiliser :

- **Vous voulez des résultats rapides**
- **Vous disposez d'un avantage considérable**
- **Vous êtes certain que quelque chose n'est pas négociable**
- **Vous n'êtes pas inquiet pour votre relation avec l'autre partie**



Competing

Example

Suppose you are a home seller, and Janet is interested in buying your house.

Your Asking Price: \$300,000
Janet's Initial Offer: \$250,000

Using this style of negotiation:

You are looking to sell your house at the highest possible price.
Janet wants to buy the house for the lowest possible price.
If Janet agrees to your asking price of \$300,000, you win (I win). If you accept Janet's offer of \$250,000, she wins (you lose). This is a typical scenario in real estate negotiations, where one party's gain comes at the expense of the other party, resulting in a win-lose outcome.

Compétition

Exemple

Supposons que vous soyez vendeur et que Janet souhaite acheter votre maison.

Votre prix demandé : 300 000\$
Offre initiale de Janet : 250 000\$

En utilisant ce style de négociation :

Vous cherchez à vendre votre maison au prix le plus élevé possible.
Janet veut acheter la maison au prix le plus bas possible.
Si Janet accepte votre offre de 300 000 \$, vous gagnez (je gagne). Si vous acceptez l'offre de 250 000 \$ de Janet, elle gagne (vous perdez). Il s'agit d'un scénario typique dans les négociations immobilières, où l'une des parties gagne aux dépens de l'autre, ce qui aboutit à un résultat gagnant-perdant.



Accommodating

I lose – You win

When to use:

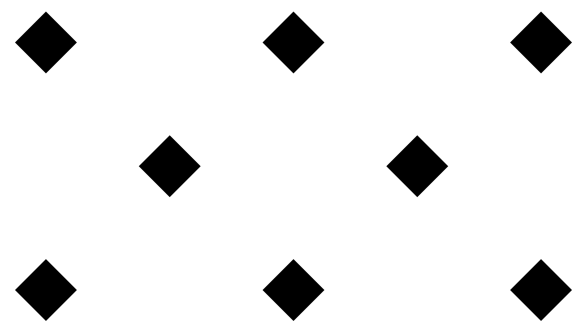
- **Issue Insignificance**
- **Maintaining Relationships**
- **Thinking long-term strategy**

Accommodant

Je perds – Tu gagnes

Quand utiliser :

- **Insignifiance de la question**
- **Maintenir les relations**
- **Réfléchir à une stratégie à long terme**



Accommodating

Example

You and your coworker Sarah need to decide who will handle a task for a project.

You: Think Sarah should do the task because she's better at it.

Sarah: Feels unsure about taking the task.

Accommodating Negotiation:

Discussion: You talk about it with Sarah.

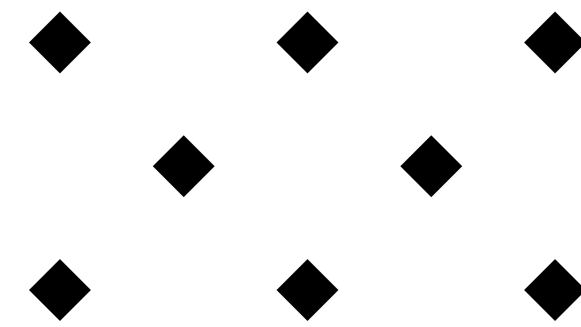
Understanding: You understand Sarah's concerns.

Offer: You offer to take the task even though it's less convenient for you.

Agreement: Sarah agrees to your solution.

Positive Outcome: The task goes to Sarah, and you keep a good working relationship.

You give in to accommodate Sarah's preference to maintain a positive working relationship.



Accommodant

Exemple

Vous et votre collègue Sarah devez décider qui s'occupera d'une tâche dans le cadre d'un projet.

You: Think Sarah should do the task because she's better at it.

Sarah: Feels unsure about taking the task.

Accommodating Negotiation:

Discussion: You talk about it with Sarah.

Understanding: You understand Sarah's concerns.

Offer: You offer to take the task even though it's less convenient for you.

Agreement: Sarah agrees to your solution.

Positive Outcome: The task goes to Sarah, and you keep a good working relationship.

You give in to accommodate Sarah's preference to maintain a positive working relationship.

Vous : Pense que Sarah devrait faire la tâche parce qu'elle est meilleure dans ce domaine.

Sarah : Ne se sent pas sûre d'elle pour cette tâche.

Négociation accommodante :

Discussion : Vous en parlez avec Sarah.

Compréhension : Vous comprenez les préoccupations de Sarah.

Offre : Vous proposez de vous charger de la tâche, même si c'est moins pratique pour vous.

Accord : Sarah accepte votre solution.

Résultat positif : La tâche est confiée à Sarah et vous conservez une bonne relation de travail.

Vous cédez à la préférence de Sarah afin de maintenir une relation de travail positive.

Compromising

Middle Ground

When to use:

- Time is limited – of the essence
- You are negotiating with someone you trust
- Preserving key relationships

Compromis

Le terrain d'entente

Quand utiliser :

- Le temps est limité – c'est essentiel
- Vous négociez avec une personne de confiance
- Préserver les relations clés



Compromising Example

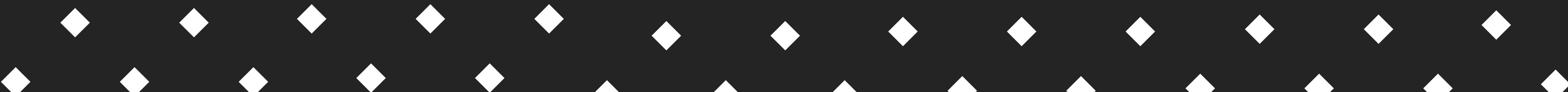
Common in political negotiations. For example, two political parties agree on a budget by adjusting their preferred allocations for different sectors, ensuring governmental functions continue smoothly. Or for example, the Prime Minister might want to pass a tax rise bill. However, several MPs are worried about the impact upon businesses. So, to get the bill passed, he might have to carve out exceptions for trade-exposed businesses. Here, the Prime Minister gets his tax bill passed, but he had to give something up to get the votes he needed.

This is very typical in politics and much of life!

Compromis Exemple

Courant dans les négociations politiques. Par exemple, deux partis politiques se mettent d'accord sur un budget en ajustant les allocations qu'ils préfèrent pour les différents secteurs, ce qui permet de garantir le bon fonctionnement des fonctions gouvernementales. Ou encore, le Premier ministre peut vouloir faire passer un projet de loi sur l'augmentation des impôts. Cependant, plusieurs députés s'inquiètent de l'impact sur les entreprises. Pour que le projet de loi soit adopté, il pourrait donc être amené à prévoir des exceptions pour les entreprises exposées au commerce. Dans ce cas, le Premier ministre fait adopter son projet de loi fiscale, mais il a dû renoncer à quelque chose pour obtenir les votes dont il avait besoin.

C'est typique de la politique et d'une grande partie de la vie !





Avoiding I lose - You lose

When to use:

- **Lack of information**
- **A cool-down period is required**

Éviter Je perds - Tu perds

Quand utiliser :

- **Manque d'information**
- **Une période de réflexion est nécessaire**



Avoiding Example

Alex and Sam, have expressed interest in leading a crucial component of the project.

Alex wants to lead the client presentation because they have experience in public speaking and client interactions.

Sam also wants to lead the client presentation, believing they have the technical expertise necessary for that part of the project.

Avoiding Negotiation Steps:

Discussion: Both Alex and Sam express their interest in leading the client presentation, creating a potential conflict.

Silence: As the team leader, you do not address the conflict directly or engage in a negotiation to resolve the issue.

No Resolution: You avoid the issue by assigning the client presentation to another team member to avoid conflict.



Éviter Exemple

Alex et Sam, ont exprimé leur intérêt pour la direction d'une composante essentielle du projet.

Alex veut diriger la présentation au client parce qu'il a de l'expérience en matière de prise de parole en public et d'interaction avec les clients.

Sam souhaite également diriger la présentation au client, estimant qu'il possède l'expertise technique nécessaire pour cette partie du projet.

Éviter les étapes de la négociation :

Discussion : Alex et Sam souhaitent tous deux diriger la présentation au client, ce qui crée un conflit potentiel.

Silence : En tant que chef d'équipe, vous n'abordez pas directement le conflit et n'engagez pas de négociations pour le résoudre.

Pas de résolution : Vous évitez le problème en confiant la présentation du client à un autre membre de l'équipe pour éviter le conflit.

Collaborative

I win – You win

When to use:

- **The value in the negotiation is substantial**
- **The relationship between parties is long term and important**
- **High-risk for both parties**

Collaboratif

Je gagne – Tu gagnes

Quand utiliser :

- **La valeur de la négociation est substantielle**
- **La relation entre les parties est à long terme et importante.**
- **Risque élevé pour les deux parties**



Collaborative Example

Your family is planning a vacation, and you're deciding on the destination and activities. Different family members have various preferences and priorities:

Your younger sibling wants to go to a theme park.

Your parents prefer a relaxing beach vacation.

You enjoy hiking and exploring nature.

Collaborative Negotiation Approach:

Instead of arguing, your family discusses everyone's interests and what would make each person happy.

You decide to compromise by choosing a destination that offers a mix of theme park visits, beach relaxation, and nature exploration.

Each family member gets to pick one activity during the vacation, ensuring that everyone's preferences are considered.

The family vacation ends up being a combination of fun, relaxation, and adventure, making everyone happy.

Collaboratif Exemple

Votre famille prépare des vacances et vous décidez de la destination et des activités. Les membres de la famille ont des préférences et des priorités différentes :

Votre jeune frère ou votre jeune sœur veut aller dans un parc d'attractions.

Vos parents préfèrent des vacances relaxantes à la plage.

Vous aimez faire des randonnées et explorer la nature.

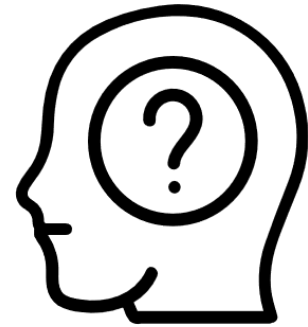
Approche de la négociation collaborative :

Au lieu de se disputer, votre famille discute des intérêts de chacun et de ce qui rendrait chaque personne heureuse.

Vous décidez de faire un compromis en choisissant une destination qui offre un mélange de visites de parcs à thème, de détente à la plage et d'exploration de la nature.

Chaque membre de la famille peut choisir une activité pendant les vacances, ce qui permet de tenir compte des préférences de chacun. Les vacances familiales se terminent par une combinaison de plaisir, de détente et d'aventure, ce qui rend tout le monde heureux.





Based on this, what are some of the negotiation strategies you should use?

-

Sur cette base, quelles sont les stratégies de négociation à utiliser ?

Negotiation Strategies

-

Stratégies de négociation



Be prepared:
Gather information, do
research, and analyze
alternatives

-

Se préparer :
Recueillir des informations,
faire des recherches et
analyser les alternatives.



Goals and Priorities:
Determine what is most
important and what you are
willing to settle for in its place

-

Objectifs et priorités :
Déterminez ce qui est le plus
important et ce que vous êtes
prêt à accepter à la place.



Keep communication open:
Treat other party with respect
and always be clear

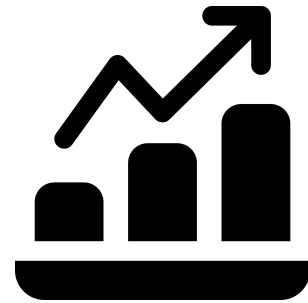
-

Garder la communication
ouverte :
Traiter l'autre partie avec
respect et être toujours clair

Negotiation Strategies Part II

-

Stratégies de négociation – Partie II



Room layout is key
-
L'agencement de la
pièce est essentiel



Identify the right lead
speakers and other key
experts
-
Identifier les orateurs
principaux et les autres
experts clés

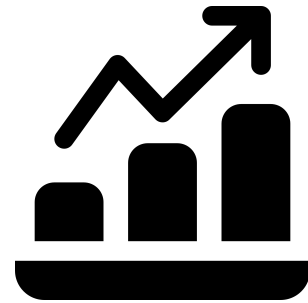


Have a Plan B, C and D
-
Prévoir un plan B, C et D

Negotiation Strategies Part III

-

Stratégies de négociation – Partie III



Active Listening
includes both verbal
and non-verbal
communication

-

L'écoute active
comprend la
communication
verbale et non verbale.



Silence as a tactic

-

Le silence comme tactique



Negotiate in person
where possible

-

Négocier en personne si
possible

Negotiation Strategies Part IV

-

Stratégies de négociation – Partie IV



Post Negotiation
Follow-up

-

Suivi
post-négociation



Framing and Positive
Language

-

Cadrage et langage
positif

Breakout Rooms: Negotiation Scenarios

Petites salles de réunion: Scénarios de négociation





Negotiation Scenarios

For each of the following scenarios, identify what would be the most appropriate negotiation style (i.e., competing, collaborative, compromising, avoiding, or accommodating), and identify possible negotiation strategies that could be used in each scenario. Some scenarios may justify using more than one style. Provide a short rationale for your choices.

Scénarios de négociation


Pour chacun des scénarios suivants, identifiez le style de négociation le plus approprié (c'est-à-dire la concurrence, la collaboration, le compromis, l'évitement ou l'accommodement) et identifiez les stratégies de négociation possibles qui pourraient être utilisées dans chaque scénario. Certains scénarios peuvent justifier l'utilisation de plus d'un style. Justifiez brièvement vos choix.





Scenario 1

You have interviewed a prospective new employee who could be a key member of your team. The new person's required salary would compromise the integrity of your salary structure, because it is 15% higher than your most senior performer who has been with the company for over 5 years. Finances are tight, yet you believe this person could make a significant impact on future profits. If you paid the required salary for the new person, it would eliminate bonuses for all your staff that you feel they've earned this year. You've been searching for an individual with this skill level for three months. Analyze the power factors, set up your negotiation strategy, walk through a scenario with your partners.




Scénario 1

Vous avez passé un entretien avec un nouvel employé potentiel qui pourrait être un membre clé de votre équipe. Le salaire exigé de cette personne compromettrait l'intégrité de votre structure salariale, car il est supérieur de 15 % à celui de votre collaborateur le plus ancien, qui travaille dans l'entreprise depuis plus de cinq ans. Les finances sont serrées, mais vous pensez que cette personne pourrait avoir un impact significatif sur les bénéfices futurs. Si vous payez le salaire requis pour la nouvelle personne, vous éliminerez les primes que tous les membres de votre personnel ont, selon vous, méritées cette année. Cela fait trois mois que vous recherchez une personne possédant ce niveau de compétence. Analysez les facteurs de pouvoir, établissez votre stratégie de négociation et mettez en place un scénario avec vos partenaires.



Scenario 2

You're planning a road trip with your friends, and you all have different ideas about where to go. Some want to visit the beach, others prefer a mountain getaway, and a few are interested in exploring a city. You need to decide on a destination that makes everyone happy and is within your budget. How do you navigate this situation and reach a consensus on the best road trip destination for everyone?



Scénario 2

Vous planifiez un voyage en voiture avec vos amis et vous avez tous des idées différentes sur l'endroit où aller. Certains veulent aller à la plage, d'autres préfèrent une escapade à la montagne, et quelques-uns sont intéressés par l'exploration d'une ville. Vous devez choisir une destination qui plaise à tout le monde et qui soit dans les limites de votre budget. Comment naviguer dans cette situation et parvenir à un consensus sur la meilleure destination de voyage pour tout le monde ?




Scenario 3

You have made a promise to sell your car to a member of your family. The car is in great conditions, and you want to make sure you get the fair value market of the car in the deal. However, your relative has offered to pay \$5,000 below what you would get if you sold the car to a stranger. You want to keep up with your promise and maintain a good relationship with your family but, at the same time, is not willing to lose \$5,000. Analyze the power factors, set up your negotiation strategy, walk through a scenario with your partners.

Scénario 3

Vous avez promis de vendre votre voiture à un membre de votre famille. La voiture est en très bon état et vous voulez être sûr d'en obtenir la juste valeur marchande. Cependant, votre parent a proposé de payer 5 000 dollars de moins que ce que vous obtiendriez si vous vendiez la voiture à un étranger. Vous voulez tenir votre promesse et maintenir une bonne relation avec votre famille, mais en même temps, vous n'êtes pas prêt à perdre 5 000 \$. Analysez les facteurs de pouvoir, établissez votre stratégie de négociation et mettez en place un scénario avec vos partenaires.






Scenario 4

You and your co-workers are tasked with choosing the theme for the company's annual team-building event. There are various ideas on the table, including outdoor adventures, a spa day, or a cultural exchange. Each idea has its proponents. You need to negotiate and reach a consensus on the theme that will best engage and motivate the entire team while staying within the budget. How can you navigate this situation and come to a decision that everyone supports?

Scénario 4

Vous et vos collègues êtes chargés de choisir le thème de l'événement annuel de renforcement de l'esprit d'équipe de l'entreprise. Plusieurs idées sont sur la table, notamment des aventures en plein air, une journée au spa ou un échange culturel. Chaque idée a ses partisans. Vous devez négocier et parvenir à un consensus sur le thème qui engagera et motivera le mieux l'ensemble de l'équipe tout en respectant le budget. Comment naviguer dans cette situation et parvenir à une décision qui recueille l'adhésion de tous ?





Most Important Lesson!

Leçon la plus importante !

Practice and gain experience!

**Pratiquer et acquérir de
l'expérience !**

**Negotiation is a skill that improves
with practice.
Seek out opportunities to negotiate
in different contexts to refine your
abilities.**

**La négociation est une
compétence qui s'améliore avec la
pratique.
Recherchez des occasions de
négocier dans différents contextes
pour affiner vos compétences.**



Thank you! / Merci !

Contact:



cachampong@gmail.com



[linkedin.com/in/charlesachampong](https://www.linkedin.com/in/charlesachampong)

