



**CMDSA GUIDE DE DISCUSSION DES CERCLES  
NÉGOCIATION**





## **PROGRAMME**

### **Négociation – Devenir un meilleur négociateur**

#### **1. Arrivée: Préparez-vous, rattrapez le temps perdu et commencez (15 min.)**

##### **Aperçu**

Nous avons tous participé à des milliers de négociations au cours de notre vie. Ces négociations vont de la demande de formation linguistique à l'acceptation d'une affectation dans un autre ministère ou organisation gouvernementale, en passant par l'étalement du revenu, et bien d'autres encore.

La façon dont nous ressentons les négociations passées a un impact sur la façon dont nous abordons les négociations futures. Cette semaine, nous allons réfléchir à nos négociations passées et apprendre de nouvelles compétences qui peuvent aboutir à un résultat gagnant-gagnant pour les deux parties. Commençons sans plus tarder!

##### **Étape 1 : Briser la glace - Cartes de connexion (10 min.)**

Chaque membre choisit une question ou toutes les questions de la liste ci-dessous et partage sa réponse:

(1 min par participant)

- Que regrettez-vous le plus?
- Quelle chose aimeriez-vous pouvoir changer sur vous?
- Dans un an, que regretterez-vous de ne pas avoir commencé aujourd'hui?

##### **Étape 2: Une action concrète de la dernière réunion (5 min.)**

Une fois que vous vous êtes préparé, faites le tour de votre cercle et demandez à chaque participant de faire le point sur son action. L'action concrète est un engagement que vous avez pris lors de la dernière réunion. L'objectif de l'action concrète est de vous faire sortir de votre zone de confort, d'apprendre de nouvelles compétences ou d'essayer de nouvelles choses.

(1 min ou moins par participant)



**2. Activité éducative: Participez, inspirez-vous et enrichissez votre boîte à outils  
(15 min.)**

**Vidéo: Gagner en travaillant ensemble**

Regardez la vidéo « [Conseils de négociation : gagner en travaillant ensemble, en anglais seulement](#) »  
(4 min.)

**Discussion de groupe: Gagner en travaillant ensemble**

Chaque membre présente un enseignement clé de la vidéo.  
(1 min par participant)

**3. Activité de groupe: Partagez votre histoire, apprenez des autres et créez de nouveaux liens.  
(30 min.)**

**Discussion de groupe: La vie est une série de négociations**

Chaque participant partage sa réponse à la question suivante:  
(3 min par participant)

- Pensez à une négociation que vous avez menée à bien au bureau. Qu'avez-vous fait pour cela?

**Par exemple**, il peut s'agir d'une négociation pour une formation linguistique, des évaluations ergonomiques, un étalement du revenu, un congé parental, une collaboration avec un collègue difficile et une formation.

**4. Une action concrète: Appliquez-vous, promettez de vous développer et inspirez les autres  
(10 min.)**

**Discussion de groupe: Mettez en pratique ce que vous avez appris**



Chaque participant s'engage à effectuer son action concrète pour cette semaine.  
(1 min par participant)

**Des exemples sont donnés dans le Guide de Discussion.**

## **5. Récapitulation: Prochaines étapes et quelques mots de conclusion (5 min.)**

- Merci à tous pour votre participation active au sujet de cette semaine, Négociation - Devenir un meilleur négociateur.
- Nous avons maintenant de nouveaux outils que nous pouvons utiliser pour créer un processus de négociation gagnant-gagnant sur le lieu de travail. Nous espérons que vous avez apprécié la session!
- Pour récapituler le cercle d'aujourd'hui, je voulais vous renvoyer aux détails du Guide de Discussion pour vous aider à réfléchir à cette session du cercle et à penser à votre action pour la négociation.
- La semaine prochaine se déroulera notre cinquième session, notre dernière session officielle du cercle. Le sujet concerne l'Équilibre entre le travail et la vie personnelle en temps de pandémie, car beaucoup d'entre nous essaient toujours d'assimiler les changements que cette pandémie a apportés dans nos vies. Qui souhaiterait être l'animateur du cercle pour notre prochaine session?
- Puisque c'est presque notre dernière session du cercle, commençons à réfléchir à la façon dont nous voulons célébrer cette étape importante et à la façon dont nous voulons rester en contact au-delà des sessions officielles du cercle.
- Vous recevrez un court sondage à remplir après la session de cette semaine, merci de nous communiquer vos commentaires pour nous aider à améliorer la version 2.0 du programme CMDSA à venir en 2022. Il y a également des heures de bureau virtuel avec l'équipe du programme tous les vendredis de 11 h à 12 h HNE si vous souhaitez passer et nous communiquer vos commentaires. Heures de bureau via MS Teams:  
[https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting\\_MjAxMGYwMjAtMmlyYy00MWVILTlhMjYtODQ2NmJlMTkxYzhm%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22325b4494-1587-40d5-bb31-8b660b7f1038%22%2c%22Oid%22%3a%2239e2d7b5-aabf-41e1-bfd0-e4fac6e2aeba%22%7d](https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_MjAxMGYwMjAtMmlyYy00MWVILTlhMjYtODQ2NmJlMTkxYzhm%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22325b4494-1587-40d5-bb31-8b660b7f1038%22%2c%22Oid%22%3a%2239e2d7b5-aabf-41e1-bfd0-e4fac6e2aeba%22%7d)
- Merci à tous! Portez-vous bien, prenez soin de vous et à la semaine prochaine.



## **VIDÉO – CONSEIL DE NÉGOCIATION : GAGNER EN TRAVAILLANT ENSEMBLE**

<https://leanin.org/education/negotiation-thinking-communally>

### **MESSAGES CLÉS DE LA VIDÉO**

Dans cette vidéo, vous apprendrez pourquoi le fait de vous mettre à la place d'un membre de votre direction peut vous permettre de réussir une négociation. Lorsque vous adoptez un état d'esprit de collaboration, vous tenez compte de ce que veut votre supérieur et vous utilisez ces renseignements pour arriver à un accord qui vous convient à tous les deux.

Cette vidéo explique également pourquoi il est important de négocier de façon stratégique tant avec les femmes qu'avec les hommes.

- Négocier, c'est résoudre un problème. Au lieu d'aborder une négociation comme une situation gagnant/perdant, essayez de parvenir à un accord qui arrange toutes les parties.
- Les négociations réussies ne commencent pas par une demande ou un ultimatum. Elles commencent plutôt par la question suivante : « Existe-t-il une autre solution qui peut être bénéfique à la fois pour vous et pour moi? »
- L'objectif n'est pas d'obtenir un accord, mais plutôt d'obtenir un bon accord. Obtenir un bon accord est le résultat recherché au cours d'une négociation. Il ne s'agit pas simplement de se mettre d'accord, car même un mauvais accord est un accord.
- Pour définir un bon accord, vous devez d'emblée tenir compte de trois choses :
  - Quelles sont vos options? Qu'avez-vous en réserve au cas où vous ne parvenez pas à un accord? La personne qui dispose de meilleures options s'en sort mieux.
  - Quelle est votre marge de manœuvre? Il s'agit de la limite en deçà de laquelle vous préférez vous retirer, et au-delà de laquelle vous êtes dans une position avantageuse.
  - Quelle est votre attente vis-à-vis de l'accord? Comment visualisez-vous, de façon réaliste, le meilleur résultat possible? Visez haut, mais étayez également vos objectifs en expliquant en quoi votre « demande » est raisonnable.

### **QUATRE ÉTAPES POUR RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION**

1. Évaluez. Les avantages de cette négociation compensent-ils les coûts? Avez-vous de l'influence dans cette situation? Quel prix êtes-vous prêt à payer pour éviter de négocier?

2. Préparez-vous. Quels sont vos intérêts dans cette négociation? Quels sont les intérêts de l'autre partie?



3. Demandez. Communiquez avec l'autre partie. Vous disposez d'informations uniques dont votre interlocuteur a besoin. Vos conversations avec l'autre partie vous donnent l'occasion de partager ces informations et d'écouter son point de vue.

4. Combinez. Faites des propositions qui combinent les problèmes et les solutions. Commencez par les résultats que vous pouvez obtenir pour l'autre partie, votre équipe ou votre organisation. Ne négociez pas point par point. Utilisez les énoncés « si/alors » comme outil pour présenter votre « demande ».

### **UNE ACTION CONCRÈTE**

« Une action concrète » : une chose concrète que vous ferez avant votre prochaine réunion du cercle.

Exemples :

	<b>Ma prochaine négociation</b>	<b>Une action concrète</b>
1	Négocier un étalement de revenu pour pouvoir passer les étés avec mes enfants.	Utilisez les Quatre étapes pour réussir une négociation afin de préparer votre dossier.
2	Négocier une affectation dans un autre ministère.	
3	Négocier une opportunité d'intérim.	

**Notez une action concrète que vous vous engagez à prendre et préparez-vous à en discuter la semaine prochaine :**



### **QUESTION DE RÉFLEXION**

Notez 3 idées ou principaux enseignements tirés de la séance.

1	
2	
3	

### **RESSOURCES**

#### **Livres :**

1. *L'art de la persuasion : gagner les autres à sa cause et les mots magiques qui permettent d'obtenir tout ce que l'on désire* par Bob Burg
2. *Ne coupez jamais la poire en deux : un manuel redoutable pour négociier gagnant par un négociateur du FBI* par Tahl Raz et Christopher Voss
3. *Psychologie de la négociation* par Jean Poitras
4. *Women Don't Ask – Negotiation and the Gender Divide (Les femmes ne demandent pas : la négociation et l'écart entre les sexes)* par Linda Babcock et Sara Laschever
5. *Comment réussir une négociation* par Roger Fisher et William Ury

#### **Vidéos éducatives :**

1. Conseils de négociation: gagner en travaillant ensemble (en anglais seulement)  
<https://leanin.org/education/negotiation-thinking-communally>
2. Practice Makes Perfect: Negotiate Now to Achieve More When It Matters (La pratique est mère du succès: négocier maintenant pour obtenir plus quand cela compte)  
<https://leanin.org/education/negotiation>(en anglais seulement)



3. Négociation: ne cherchez pas le compromis  
<https://www.youtube.com/watch?v=N9duDfWSfU4>
4. Negotiating Your Way Ahead (Négocier pour avancer)  
<https://www.youtube.com/watch?v=a-LuhbemYAA>
5. La négociation gagnant-gagnant  
<https://www.youtube.com/watch?v=lQu9q8qjvmg>
6. How to Negotiate With Your Boss About a Job Promotion (Comment négocier une promotion avec votre patron)  
<https://www.youtube.com/watch?v=K4BHM1veM50>

#### Articles :

1. Don't get lucky, get a champion  
<https://www.forbes.com/sites/shaheenajanjuhajivrajeurope/2018/09/24/if-you-want-to-get-ahead-in-your-career-dont-get-lucky-get-a-champion/?sh=2c201f1d5e75>
2. Cinq clés pour une conversation difficile  
<https://effet-a.com/conseils/5-cles-pour-gerer-une-conversation-difficile-au-travail/>
3. Mentors-Sponsors-Champions  
<https://www.linkedin.com/pulse/mentors-useful-sponsors-champions-can-do-more-your-career-johnson/>
4. Why You Should Build a “Career Portfolio” (Not a “Career Path”)  
<https://hbr.org/2021/10/why-you-should-build-a-career-portfolio-not-a-career-path?ab=ascendhero-article-1>
5. Dix astuces pour devenir un bon négociateur  
<http://www.journaldunet.com/management/0706/art-negociation/index.shtml>

#### Sites Web :

1. LinkedIn Learning - learn the practical skills you need to excel in your career (e.g. Build self-confidence at work).  
<https://www.linkedin.com/learning/search?keywords=building%20self%20confidence%20at%20work>



2. The balance careers - clear, practical advice on job searching, resume writing, salary negotiations, and other career planning topics.  
<https://www.thebalancecareers.com/>
3. Career development articles – how to best advance your career  
<https://www.inhersight.com/blog/career-development>

## SUPPORT

N'oubliez pas que du soutien est disponible pour vous et votre famille lorsque vous en avez besoin. Certaines des discussions dans le cercle ou le contenu partagé peuvent faire ressortir des traumatismes passés ou des sentiments inconfortables; s'il vous plaît demander l'aide d'un professionnel si tel est le cas.

### **Programme d'aide aux employés (PAE)**

Un PAE fournit des conseils gratuits à court terme pour des problèmes personnels ou liés au travail ainsi que des conseils en cas de crise.

Sans frais : 1-800-268-7708

ATS (pour les malentendants) : 1-800-567-5803

<https://www.canada.ca/fr/sante-canada/services/sante-environnement-milieu-travail/sante-securite-travail/service-aide-employes/programme-aide-employes.html>

### **Le Service canadien de prévention du suicide**

Connectez-vous avec un intervenant dès maintenant en appelant notre numéro sans frais 1-833-456-4566.

<https://www.crisisservicescanada.ca/fr/>

### **Mieux-Être Canada | Accueil**

Soutien en matière de santé mentale et de toxicomanie.

Sans frais 1-866-585-0445

[https://wellnesstogether.ca/fr-ca/ »](https://wellnesstogether.ca/fr-ca/)