



**CMDSA GUIDE DE DISCUSSION DES CERCLES
NÉGOCIATION**



PROGRAMME DES CERCLES DE MENTORAT

CONNECTER • ÉLEVER • INSPIRER



MENTORING CIRCLES PROGRAM

CONNECT • ELEVATE • INSPIRE

Programme

Négociation – Devenir un meilleur négociateur

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

Avant de commencer la séance, nous tenons à souligner que certaines discussions tenues dans le Cercle ou le contenu communiqué peuvent faire ressurgir des traumatismes passés ou des sensations désagréables; si tel est le cas, veuillez demander l'aide d'un professionnel. N'oubliez pas qu'en cas de besoin, vous et votre famille pouvez obtenir du soutien. Consultez la section sur le soutien dans le présent Guide de Discussion pour obtenir les coordonnées.

Aperçu

Nous avons tous participé à des milliers de négociations au cours de notre vie. En fait, le travail est une série de négociations : des congés, demande de formation linguistique, acceptation d'une affectation dans un autre ministère, etc. Souvent, la négociation est perçue comme une lutte, comme une occasion d'imposer sa domination.

Rien n'est plus faux : la négociation consiste à établir une relation et à comprendre vos besoins et ceux des autres personnes. L'apprentissage de techniques de négociation qui augmentent les chances de réussite nous aide à profiter du fruit de ces négociations et nous prépare aux prochaines puisque nos sentiments à l'égard du processus influent sur la façon dont nous gérerons cette situation. Cette semaine, nous nous concentrerons sur les trois étapes qui peuvent produire des résultats positifs pour les deux parties. Commençons sans plus tarder!

Étape 1 : Briser la glace - Cartes de connexion (10 minutes)

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

(1 minute 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 minutes)

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 minute ou moins par participant)

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

Vidéo : Tirer le maximum de la négociation en trois étapes

Regardez la vidéo [Tirer le maximum de la négociation en trois étapes](#) (en anglais seulement).

Discussion de groupe : Tirer le maximum des négociations en trois étapes

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

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

Discussion de groupe: La vie est une série de négociations

Chaque participant partage sa réponse à la question suivante:
(3 minute 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 minutes)

Discussion de groupe: Mettez en pratique ce que vous avez appris
Chaque participant s'engage à effectuer son action concrète pour cette semaine.
(1 minute par participant)

Des exemples sont donnés dans le Guide de Discussion.

5. Récapitulation: Prochaines étapes et quelques mots de conclusion (5 minutes)

- 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.
- Notre prochain cercle sera notre dernière session officielle du Cercle. Il est parfois difficile de maintenir un équilibre entre le travail et la vie personnelle. Toutefois, en trouvant en soi une place harmonieuse où le sentiment de tiraillement s'estompe, il est possible de tirer satisfaction des deux rôles.
- **Si un animateur de cercle et un adjoint à l'animateur de Cercle ont été choisis lors du check-in pré-Cercle :** Lors de notre enregistrement avant le Cercle, un animateur de cercle et un adjoint à l'animateur ont été choisis pour notre 5ième session de Cercle. Merci ! **Si un animateur de Cercle et un assistant animateur de Cercle n'ont pas été choisis lors de la vérification avant le Cercle :** Qui souhaite se porter volontaire pour être notre prochain animateur de Cercle et adjoint à l'animateur de Cercle ?
- Puisque nous en sommes à l'avant-dernière Séance du Cercle, commençons à réfléchir à la façon dont nous voulons célébrer cette étape importante et rester en contact par la suite. Maintenant que vous avez entamé la conversation et créé des liens avec les autres Membres du Cercle, pourquoi ne pas la poursuivre? De nombreux groupes de notre première cohorte du programme ont choisi cette voie et ne le regrettent pas. En plus de proposer certains sujets de discussion tirés de la page wiki du programme des CMDSA, l'Équipe du Bureau de la diversité et de l'inclusion collaborera avec votre Cercle pour trouver des sujets d'intérêt général. Vous pouvez choisir de vous rencontrer toutes les semaines, toutes les deux semaines ou tous les mois. Vous pouvez opter pour une conversation de 30 minutes pour ne pas perdre contact ou une séance de 60 minutes pour parler d'un enjeu actuel. Peu importe l'approche adoptée, nous vous encourageons à maintenir et à développer ces relations, vos réseaux et votre savoir.

- Vous recevrez un court sondage à remplir après la séance de cette semaine. Vos commentaires nous aideront à améliorer le programme des CMDSA pour la troisième cohorte prévue pour 2023.
- Si vous avez des questions, l'Équipe du Bureau de la diversité et de l'inclusion tiendra une séance de 30 minutes tous les vendredis de 12 h à 12 h 30 (HE). N'hésitez pas à vous joindre à la conversation ici :
https://teams.microsoft.com/join/19%3ameeting_MDc0Yml4OTgtMDZiMS00OGUzLTg5ZjctNTcwYWFmZDk2MWVh%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22325b4494-1587-40d5-bb31-8b660b7f1038%22%2c%22Oid%22%3a%22c2d093df-2beb-4796-b59e-3fe19605c039%22%7d
- Merci à tous! Portez-vous bien, prenez soin de vous et à la semaine prochaine.

Vidéo :

[Tirer le maximum des négociations en trois étapes](#)

Messages clés de la vidéo

Avec cette vidéo, vous apprendrez que vous mettre à la place de votre gestionnaire peut vous permettre de réussir une négociation. En effet, lorsque vous adoptez un état d'esprit de collaboration, vous tiendrez compte des souhaits de votre gestionnaire et utiliserez cette information pour conclure une entente convenable pour les deux parties.

Cette vidéo explique également l'importance de négocier de façon stratégique :

- Pour mettre toutes les chances de votre côté, préparez-vous à la négociation en analysant vos besoins, ceux de votre organisation et les solutions envisageables. Des préparatifs rigoureux montrent non seulement que vous avez pris le temps de tenir compte des besoins de votre équipe et de votre organisation, mais témoignent aussi du respect pour la personne avec qui vous négociez.
- Plutôt que de voir la négociation comme une situation gagnant-perdant, considérez-la comme une occasion de résoudre un problème. En participant au processus de négociation, il est possible d'approfondir la relation et ainsi comprendre que la collaboration exige des concessions.
- Préparez-vous à la possibilité que votre demande soit refusée. Faites preuve de pessimisme défensif. Cette approche consiste à anticiper le pire même lorsque vous savez qu'il pourrait ne pas se produire et à comprendre qu'il ne s'agit pas d'une mesure de votre valeur. En adoptant cette approche, vous êtes moins susceptible de ressentir de l'anxiété, un sentiment qui peut nuire à votre négociation. L'absence d'attachement émotionnel à l'un ou l'autre des résultats permettra aussi de surmonter plus facilement les objections en proposant d'autres solutions. Vous devez savoir vous retirer de la négociation lorsque le jeu n'en vaut plus la chandelle.
- Comprenez que votre demande peut avoir une incidence sur la vie professionnelle des autres personnes, y compris celle à qui vous présentez votre demande. Quelles seront les répercussions de votre demande sur sa relation avec les autres membres de l'équipe, sur sa charge de travail et sur la perception qu'auront ses supérieurs? Est-elle même autorisée à approuver votre demande? Vous devez lui expliquer les raisons de votre

demande et insistez sur le fait qu'elle va bien au-delà de votre situation personnelle, qu'elle vous aidera à atteindre vos objectifs professionnels et qu'elle sera avantageuse pour toute l'équipe.

Trois étapes pour réussir une négociation :

1. Faites vos recherches. Étudiez les politiques pour comprendre les possibilités. Établissez une justification solide et faites vos devoirs.
2. Préparez-vous mentalement. Nous avons tous des craintes, des angoisses, mais nous devons en faire abstraction durant la négociation. Entamez la négociation en sachant que votre demande pourrait être refusée et que ce refus n'est pas une mesure de votre valeur.
3. Mettez-vous à la place d'autrui. Anticipez les sentiments de l'autre partie et les risques qu'elle pourrait devoir prendre pour accéder à votre demande. Est-elle autorisée à prendre une telle décision?

Une action concrète

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

Exemples :

Ma prochaine négociation :

1. Négocier un étalement de revenu pour pouvoir passer les étés avec mes enfants.
2. Négocier une affectation dans un autre ministère.
3. Négocier une opportunité d'intérim.

Une action concrète :

Utilisez les Quatre étapes pour réussir une négociation afin de préparer votre dossier.

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

Question de réflexion

Notez trois 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 :

1. [Conseils de négociation: gagner en travaillant ensemble](#) (en anglais seulement)
2. [Practice Makes Perfect: Negotiate Now to Achieve More When It Matters VIDEO](#) (en anglais seulement)
3. [Négociation: ne cherchez pas le compromis](#)
4. [Negotiating Your Way Ahead \(Négocier pour avancer\)](#)
5. [La négociation gagnant-gagnant](#)
6. [How to prepare for a negotiation](#)
7. [The Orange Juice Story](#)
8. [Negotiation Tutorial - Bargaining tactics](#)
9. [How to Negotiate Nicely Without Being a Pushover.](#)

Articles :

1. [Cinq clés pour une conversation difficile](#)
2. [Dix astuces pour devenir un bon négociateur](#)
3. [5 stages of the negotiation process](#)

Sites Web :

1. [Learn the practical skills you need to excel in your career](#)
2. [The Balance Careers](#)
3. [Career Development Articles from InHerSight](#)

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

[Programme d'aide aux employés](#)

Parlons suicide Canada

Parlons suicide Canada offre un soutien bilingue à quiconque fait face au suicide, 24 heures sur 24.

[Parlons Suicide Canada](#)

Mieux-Être Canada | Accueil

Soutien en matière de santé mentale et de toxicomanie.

Sans frais 1-866-585-0445

[Mieux-Être Canada | Accueil](#)

Ligne d'écoute d'espoir pour le mieux-être

Accès 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 à des conseillers autochtones.

Service offert en français, en anglais et, sur demande, en ojibwé, en cri et en inuktitut.

1-855-242-3310

Clavardage en ligne : [Ligne d'écoute d'espoir pour le mieux-être.](#)