

Étapes essentielles pour devenir un négociateur

- Étudier la diplomatie
- Comprendre le concept de négociation
- Qu'est-ce qui est négocié, pourquoi, dans quel but et avec qui ?
- Y a-t-il suffisamment d'informations pour apporter une position de négociation (TACCC) ?
- Quelles sont les idées des autres acteurs internes du pays ?
- Comprendre les circonstances nationales, sociales, économiques et surtout politiques.
- Dans quel cadre d'événement sera-t-il négocié ?
- Quelles sont les positions des pays voisins ou au sein de la région ? Partagent-ils le même idéal ?
- Si vous ne partagez pas le même idéal, recherchez les positions consensuelles ou expliquez mieux pourquoi votre position serait bénéfique aux autres pays de la région et essayez de faire valoir votre point de vue.
- Il ne sera pas toujours possible de parvenir à un consensus étant donné les différentes circonstances nationales. En ce sens, recherchez des pays qui partagent le même idéal à l'intérieur et à l'extérieur de la région.
- Comprendre les règles de négociation au sein du système des Nations Unies.
- Étudiez attentivement les positions des pays qui ne seront pas d'accord avec votre position et préparez-vous au pire scénario possible.
- Un point clé qui doit toujours être présent est le soutien politique au plus haut niveau, il est donc extrêmement important d'avoir la compréhension et le soutien du plus haut décideur.