Pratiques et postures en matière de négociation

Objectifs

- Comprendre et maîtriser les enjeux, les objectifs de la négociation
- Savoir préparer, conduire une négociation
- Gérer les risques associés

Public

Dirigeant, DRH, Responsable relations sociales, Juriste en droit social

Pré-requis

Bonnes notions en droit social, avoir à négocier, avoir des IRP

Programme

1/ Connaître les organisations syndicales et leurs représentants :

- Typologie des organisations syndicales
- Les enjeux de la représentativité dans l'entreprise
- Le délégué syndical :
- Les attitudes syndicales
- Les stratégies du syndicaliste
- Les politiques à mettre en place

2/ Stratégies et postures :

- Se connaître soi-même et son équipe pour bien négocier
- La contrainte du mandat donnée par la direction
- Les styles efficaces et inefficaces
- Les postures pouvant être rencontrées
- L'affrontement des positions
- Le terrain d'entente
- La négociation raisonnée
- La négociation administrée et les marges de manœuvres
- L'importance des réunions bilatérales

3/ Conduire la négociation :

- L'équipe de négociation de la direction
- La préparation de la négociation
- L'ouverture de la négociation
- Le déroulement de la négociation
- La zone d'accord possible
- Les 3 temps de la négociation
- Le rythme des concessions
- Les comportements des OS en négociation
- La conclusion de la négociation :
  - L'accord collectif
  - Le PV de désaccord
  - La décision unilatérale

Méthodes pédagogiques

- Test de personnalité à faire
- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé avant le début de la formation
- Illustration et mise en œuvre par des cas pratiques basés sur des cas concrets
- Échanges sur les problèmes concrets rencontrés par les stagiaires
- Un support pédagogique est remis à chaque participant

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM de positionnement en entrée et d'évaluation des acquis de fin
- Nombreux exercices et cas pratiques tout au long de la formation
- Certificat de réalisation individuel

Tarif

Adhérent : 699€ HT (TVA 20%)

Non adhérent : 749€ HT (TVA 20%)

Durée

1 journée de 09h00 à 17h30, soit 7 heures de formation

Intervenant(s)

Alexandre ROMI,

Date(s)

SESSION

26 Nov 2026 9:00 / 17:30

SESSION

27 Mai 2027 9:00 / 17:30

SESSION

23 Nov 2027 9:00 / 17:30