

## 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
- 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

## 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

## 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 : 640€ HT soit 768€ TTC (TVA 20%)

Non adhérent : 720€ HT soit 864€ TTC (TVA 20%)

## Durée

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

## Intervenant(s)

Alexandre Romi,

## Date(s)

SESSION 1

23 Mai 2024 9:00 / 17:30

SESSION 2

21 Nov 2024 9:00 / 17:30

## Méthodes pédagogiques

- Test de personnalité à faire
- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé avant le début de la formation

## 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

- 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 : 640€ HT soit 768€ TTC (TVA 20%)

Non adhérent : 720€ HT soit 864€ TTC (TVA 20%)

## Durée

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

## Intervenant(s)

Alexandre Romi,

## Date(s)

### SESSION 1

23 Mai 2024 9:00 / 17:30

### SESSION 2

21 Nov 2024 9:00 / 17:30

## Méthodes pédagogiques

- Test de personnalité à faire
- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé avant le début de la formation