

## Techniques de négociation sociale

*l'objectif est de mener la négociation sociale pour conclure un accord équilibré*

### PUBLIC CONCERNE

- ▶ Directeurs de site ou activité
- ▶ Managers
- ▶ DRH

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- ▶ Maîtriser les techniques de négociation sociale
- ▶ Traiter les objections
- ▶ Développer ses aptitudes à communiquer et convaincre

### PRE-REQUIS

*Pas de prérequis spécifique – première expérience de négociation sociale souhaité*

### DUREE ET MODALITES PRATIQUES DE LA FORMATION

Durée (en jour et en heures): 1 ou 2 jours

Modalités pratiques (*présentiel ou distanciel*)

Nombre de stagiaires (à titre de recommandation) : entre 8 et 12

### FORMATEURS

- ▶ Patrick WITVOET

### MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

L'animateur alterne efficacement apports méthodologiques, exercices pratiques & opérationnels et des études de cas.

*Retours d'expérience des animateurs*

*Théorie : 40%*

*Pratique : 60%*

*Langue(s) : Français ou Anglais*

*Les stagiaires reçoivent des fiches méthodologiques*

**TARIF** : 1 900€ HT / jour

**DISPONIBILITE DE REALISATION** : dans le mois qui suit la commande sous réserve de la disponibilité

### MODALITES DE SUIVI ET MODE D'EVALUATION

*Il est utilisé des quiz pendant la formation ou des cas pratiques permettant de mettre en pratique les acquis*

*Les outils d'évaluation sont le questionnaire à chaud et une grille d'évaluation à froid*

## CONTENU DE LA FORMATION / DEROULE TECHNIQUES DE NEGOCIATION SOCIALE

### Programme – jour 1



- Présentation de la journée
- **Connaitre le cadre juridique** de la négociation sociale
- **Préparer** sa négociation sociale
- **Identifier ses alliés**
- **Préparer sa stratégie** de négociation (négociation unique ou parallélisée)



### Animations

Cas pratique : tableaux préparatoires à la négociation  
Mises en situation : négocier l'agenda de la négociation

### Programme – jour 2



- Présentation de la journée
- **Conduire** la négociation sociale
- **Travailler sa posture** de négociateur
- **Faire face** aux obstacles et au blocage
- **Conclure** une négociation sociale
- **Communiquer** au cours de la négociation



### Animations

Cas pratique : travailler sur votre exemple de négociation  
Mises en situation : lever un ultimatum; déjouer une perturbation