

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