



BASES PRATIQUES DE NEGOCIATION SOCIALE

PERSONNES CONCERNEES :

Toute personne (DG, DRH, RRH, Resp. des relations sociales) appelée à conduire des négociations sociales, ou toute personne amenée à l'assister

OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- Situer la négociation sociale dans le contexte global de l'entreprise
- Connaître son « profil de négociateur » et mieux appréhender celui d'autrui
- Savoir se préparer avec rigueur, faire de la négociation un vecteur de communication et valoriser les résultats

DATES ET LIEU : à convenir

DUREE : 3 jours (21 h)

HORAIRE : 9h00 - 18h00 (16h00 le 3^{ème} jour)

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 maximum (6 minimum)

TARIF : nous consulter

Nos tarifs comprennent : le « profil personnel de négociateur » de chaque participant et la restitution collective des profils, la mise à disposition et l'installation du matériel audiovisuel, les documents pédagogiques, 1,5 journées de préparation et de rédaction d'une mise en situation, une « hot line » téléphonique pour le groupe de participants durant 12 mois.
En sus : les frais d'hébergement et de déplacement de deux intervenants.

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- déterminer le cadre légal et réglementaire de votre négociation,
- qualifier votre négociation : obligatoire, dérogatoire, facultative ou de crise.

AVANT LA NEGOCIATION

- définir précisément les objectifs de votre négociation,
- bien préparer la négociation ; savoir répartir le travail préparatoire pour négocier à plusieurs (éventuel comité de crise).
- connaître votre style de négociateur et mieux appréhender le profil de vos partenaires,
- bâtir un rétro planning ; anticiper les alternatives,
- choisir et préparer le lieu et le timing de la négociation,

PENDANT LA NEGOCIATION

- définir la composition des délégations et la répartition des rôles,
- savoir adapter son attitude et son élocution,
- faire approuver les points acquis à chaque étape,

APRES LA NEGOCIATION

- respecter les exigences légales de publication,
- valoriser les acteurs souhaités par le choix de la communication,
- faire vivre l'accord.

* H.B.D.I. : Herrmann Brain Dominance Instrument

Contact : contact@formation-negociation.com - Tél. +33 (0)6 74 02 04 24

PROGRAMME

OUTILS ET BASES PRATIQUES DE NEGOCIATION SOCIALE

- Les caractéristiques de la négociation sociale - Les dossiers et les processus
- Les spécificités de la négociation sociale

Les dossiers de la négociation sociale

- La négociation salariale
- La négociation de la GPEC ou autres dossiers (en fonction des demandes de participants)

Le processus de négociation sociale

- La préparation de la négociation : grille de préparation
- La conduite de la négociation : les différentes phases clés
- La conclusion de la négociation

La maîtrise comportementale de la négociation

- L'identification de son « profil de négociateur » et la maîtrise de son propre comportement
- Les tactiques comportementales - Le repérage des comportements des protagonistes

La maîtrise argumentaire de la négociation

- La progression argumentaire
- Les mots clés / les mots détonateurs
- Comment identifier les temps forts, les blocages, les interpréter et les utiliser ?
- Comment mener la discussion et optimiser l'écoute ?

PEDAGOGIE

- Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques filmés et analysés : le donneur d'ordre sera interviewé préalablement en vue de travailler sur un thème de négociation mené ou à mener dans l'entreprise, en vue de rédiger une mise en situation sur mesure. Le thème choisi sera le support des exercices pratiques filmés et analysés.
- Utilisation d'un système vidéo interactif - (Groupes de négociateurs observés et filmés en direct en salle de négociation et réciproquement avec analyse sur écran vidéo)
- Animation par expert en négociation sociale, et un formateur certifié HBDI(*)

Défi: Soyez force de proposition !

Voici de quoi nous faire réfléchir...

- Négocier peut être éventuellement un don, mais c'est surtout un processus structuré !
- Négocier est une question de motivation et d'intérêt pour chacun, il est inefficace d'être dogmatique, soyons factuels...
- Seul le dynamisme d'une bonne proposition fait prospérer la négociation
- Toujours se concentrer sur ce que l'on veut, jamais sur ce que l'on craint
- On a les Représentants du Personnel qu'on mérite !...

NOTES PERSONNELLES