

**A qui s'adresse cette formation ?**

Dirigeants, CODIR, DRH

**Durée**

2 jours / 16 heures en co-animation

**Date inter-entreprises**

17 et 18 octobre 2023

**Tarif inter-entreprises : 2 400 € HT**

**Prérequis : Aucun**

**Modalités pédagogiques**

Une formation assurée en co-animation avec un spécialiste de la communication non verbale et dialecticien et un spécialiste des relations sociales

Un autodiagnostic : quel négociateur êtes-vous ?

Une démarche sur la stratégie de négociation à 360°

Des mises en situation filmées pour s'entraîner

**Avant la formation : Votre engagement dans la formation**

Questionnaire préalable des attentes stagiaires

Visualisation de briques E-learning

**Pendant la formation : L'acquisition des compétences**

**Après la formation : Transférabilité des compétences**

Livret et fiches outils dans votre espace pédagogique

SVP pendant 15 jours

Atelier co-développement de 2H pour conforter les ancrages, vérifier la mise en opérationnalité de la formation et repérer les nouveaux besoins

**Supports pédagogiques**

Diaporama d'animation

Livret apprenant remis à l'issue de la formation et fiches outils sur une plateforme dédiée

**Outils pédagogiques**

QCM amont et aval de la formation par QR code

Etudes de cas

Jeux interactifs digitaux

Mises en situations

**Facteurs-clés de succès**

Une posture adaptée et naturelle

Diminution des situations stressantes en réunion

L'apport d'outils pour sécuriser la négociation

**Reconnaissance et appréciation des résultats**

Remise d'une attestation en fin de stage

Vérification de l'acquisition des compétences, à froid et à chaud



Formation accessible au public en situation de handicap, quel que soit le type de handicap.

# Réussir ses négociations collectives

Formation dispensée en inter-entreprises, intra-entreprise, individuelle

**Objectifs pédagogiques**

- Clarifier les enjeux stratégiques et opérationnels de toute négociation
- Maîtriser le processus de concertation et de négociation avec les organisations syndicales

**Compétences envisagées**

- Savoir arbitrer et concéder des négociations
- Maîtriser sa communication verbale et non verbale
- Faire de sa négociation un levier de performance de l'entreprise

**Programme de la formation**

**Séquence 1 : Autodiagnostic : Quel négociateur êtes-vous ?**

Débriefing et focus sur la stratégie des alliés

**Séquence 2 : L'encadrement juridique de la négociation**

Les négociations obligatoires et fréquence de renouvellement des accords

Les différents types d'accord et leur cadre juridique

*Cas pratique : Grand quizz juridique du négociateur*

**Séquence 3 : La définition de la stratégie de négociation**

Identifier et anticiper les positions des acteurs

Évaluer les rapports de force

Obtenir le mandat de négociation

Élaborer les scénarii, les concessions acceptables et les plans alternatifs

Anticiper la communication

*Exercice : autotest de personnalité : quel négociateur êtes-vous ?*

**Séquence 4 : Conduire ses négociations**

La communication non verbale : un outil précieux lors des négociations

La dialectique : un outil précieux lors des négociations

Étapes de négociation : exploration des positions et des attentes, confrontation des positions, synthèse des points d'accord et de divergence

Rythme des concessions

Adapter les comportements et les techniques de communication : argumentaires, questionnement, reformulation, objections

Sortir des situations de blocages et des logiques d'affrontement

Préparer et animer les séances de négociation

Savoir utiliser le off avec les OS

Impliquer les managers

**Séquence 5 : Mise en situation : La réunion virtuelle et le 360°**

*Mise en œuvre de la communication non verbale, la dialectique et l'adaptation constante*

**Parmi les formateurs**



Laurent d'Auria

Manager Alixio

Stege Gestion des Ressources Humaines en 2008 à l'ESCP

Parcours de Leadership Management au CEPI de Lille en 2021

Fort de près de 20 ans dans le management dans un groupe d'audiovisuel et également d'un parcours militant, Laurent d'Auria vous aide à impliquer l'ensemble des parties prenantes pour mettre en œuvre et faciliter la co-construction de vos projets engageant les organisations syndicales et les représentants du personnel

Laurent a également été négociateur d'une convention nationale collective de branche