

### INFORMATION PRATIQUE

---

Durée :	14 heures sur 2 jours
Lieu :	Présentiel intra (différents lieux de formation à choisir en fonction du calendrier)
Tarif :	650€ net de Taxe - TVA non applicable, art. 293 B du CGI
Financier :	Syndicat
Délais d'accès :	Retrouvez notre formation sur l'agenda des formations : <a href="https://www.idsedt.org/">https://www.idsedt.org/</a>

*Recommandé jusqu'à 14 participants (minimum 8)*

### ENJEUX DE LA FORMATION

---

- 🍃 Renforcer ses capacités à négocier tant au niveau théorique que pratique
- 🍃 Repérer les opportunités de négocier

### PROFILS DES STAGIAIRES

---

- 🍃 Membre d'un CSEE Orange
- 🍃 Représentant du personnel
- 🍃 Adhérent CFE CGC

### PREREQUIS

---

- 🍃 Capacité à incarner des rôles durant les simulations, volonté de participation active
- 🍃 Capacité d'analyse et de synthèse

## INFORMATION HANDICAP



---

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, nous vous remercions de nous faire part de vos difficultés lors de l'inscription.

*N'hésitez pas à contacter notre référent handicap M. Matthieu HOORNAERT : [Matthieu.hoornaert@idsedt.org](mailto:Matthieu.hoornaert@idsedt.org)*









## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

---

-  Sensibiliser la personne formée aux tensions fondamentales présentes dans toute négociation (compétition/coopération, intérêt/valeur et affirmation de soi/empathie)
-  Doter la personne formée d'une aide méthodologique pour préparer, vivre et analyser les négociations.

## CONTENU DE LA FORMATION

---

1. Définir la négociation
  -  Le positionnement vis-à-vis d'autres modes de prise de décision en organisation (information-consultation-médiation-arbitrage-jugement)
2. Création et partage de la valeur
  -  Du compromis à l'intégration
3. La tension compétition/coopération
  -  Définition des concepts
  -  Le dilemme du négociateur
  -  Coopérer sans se faire exploiter : le don raisonné
4. La tension intérêts/valeurs
  -  Pièges à éviter, précautions à prendre
  -  Éthique et déontologie
  -  La relation mandant/mandataire

## 5. La tension affirmation de soi/empathie

- 🍃 Du rôle de la communication dans la réussite de la négociation

## 6. Apports méthodologiques

- 🍃 Trois dimensions d'analyse de la négociation
- 🍃 Structurer la négociation : Diagnostic – Formule - Détail

# ORGANISATION PEDAGOGIQUE

---

## Equipe pédagogique

- 🍃 Bruno André Giraudon (Ancien Conseiller prud'homal, Défenseur Syndical, Formateur)
- 🍃 Nancy Maximoff (Formatrice, Coach)

Les formateurs, outre leur savoir-faire pédagogique, interviennent concrètement sur le terrain.

## Moyens pédagogiques et techniques

- 🍃 Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- 🍃 Documents supports de formation projetés
- 🍃 Exposés théoriques
- 🍃 Etude de cas concrets / Vidéo de professionnels de la négociation
- 🍃 QCM en salle
- 🍃 Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

## Dispositifs de l'évaluation des résultats de l'exécution des résultats de la formation

- 🍃 Feuilles de présence
- 🍃 Questions orales ou écrites (QCM)
- 🍃 Mises en situation
- 🍃 Formulaire d'évaluation de la formation