

INFORMATION PRATIQUE

Durée :	14 heures sur 2 jours
Lieu :	Présentiel intra (différents lieux de formation à choisir en fonction du calendrier)
Tarif :	710 € net de Taxe - TVA non applicable, art. 293 B du CGI
Financeur :	Syndicat
Délais d'accès :	Retrouvez notre formation sur l'agenda des formations : https://www.idsedt.org/

Recommandé pour **10 à 16 participants (minimum 8)**

ENJEUX DE LA FORMATION

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

PROFILS DES STAGIAIRES

- 🍃 Membre d'un CSEE Orange à jour de leur(s) formation(s) réglementaire(s)
- 🍃 Représentant du personnel à jour de leur(s) formation(s) réglementaire(s)
- 🍃 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*

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, Représentant de Proximité et Formateur)

Le formateur, outre son savoir-faire pédagogique, est un ancien médiateur formel dans une fédération syndicale professionnelle et médiateur informel en tant que Représentant de proximité référent pour une Commission Santé Sécurité et Conditions de travail.

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