

### INFORMATION PRATIQUE

---

<b>Durée :</b>	14 heures sur 2 jours
<b>Lieu :</b>	Présentiel intra (différents lieux de formation à choisir en fonction du calendrier)
<b>Tarif :</b>	710 € net de Taxe - TVA non applicable, art. 293 B du CGI
<b>Financier :</b>	Syndicat
<b>Délais d'accès :</b>	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

### PRÉREQUIS

---

- 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 besoins 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 PÉDAGOGIQUES

---

- Être capable de repérer les biais cognitifs en négociation
- Acquérir des techniques afin d'utiliser la communication pour une perception plus juste des réalités
- Se remémorer les éléments importants de la veille
- Être capable de comprendre et d'utiliser des concepts : Existence, utilité, diversité des émotions
- Être en mesure de gérer ses émotions en situation tendue
- Pouvoir utiliser la méthode DBS
- Pouvoir se situer et situer ses interlocuteurs dans leur attitude vis à vis des aspects substantiels et relationnels

## CONTENU DE LA FORMATION

---

### **1. Asymétries de perceptions**

- Partager une même réalité – les biais cognitifs
- La communication empathique

### **2. Ajuster les perceptions grâce à la communication**

- Techniques pratiques de communication
- Pratique d'une simulation de négociation, témoignages

### **3. Impact des émotions en négociation**

- Utilité
- Reconnaissance
- Gestion

### **4. Conflits de logiques**

- Cadrage
- Tunnel mental

## 5. **Apports méthodologiques : Préparer la négociation avec la méthode DBS**

- Diagnostic
- Buts
- Stratégies

## 6. **La créativité en négociation**

- Favoriser la création de valeur
- Simulation : Exercice RH

# ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

---

## Equipe pédagogique

- Bruno André Giraudon (Ancien Conseiller prud'homal, Défenseur Syndical, Formateur)

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