Négocier autrement

INFORMATION PRATIQUE

Durée :	28 heures sur 4 jours
Lieu :	Présentiel intra (différents lieux de formation à choisir en fonction du calendrier)
Tarif :	1300 € 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 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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être capable de faire face aux tensions fondamentales présentes dans toute négociation (compétition/coopération, intérêt/valeur et affirmation de soi/empathie)
- Pouvoir mettre en œuvre des connaissances méthodologiques acquis pour préparer, vivre et analyser les négociations

CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 :

Définir la négociation

- Le positionnement vis-à-vis d'autres modes de prise de décision en organisation (information-consultation-médiation-arbitrage-jugement)

Création et partage de la valeur

- Du compromis à l'intégration

La tension compétition/coopération

- Définition des concepts
- Le dilemme du négociateur
- Coopérer sans de faire exploiter : le don raisonné

Jour 2 :

La tension intérêts/valeurs

- Pièges à éviter, précautions à prendre
- Éthique et déontologie
- La relation mandant/mandataire

La tension affirmation de soi/empathie

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

Apports méthodologiques

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

Jour 3 :

Déroulement de la négociation – simulation : les directions

- Présentation générale et travail en binômes
- Pratique d'une simulation de négociation entre une DRH et une DSI
- Prises de conscience de la complexité et de l'éventail des possibles
- Appréhender la structure détaillée et l'exploitation des éléments de la zone d'accord possible

La tension Intérêts / Valeurs

- Repérer la deuxième tension fondamentale : Intérêts/Valeurs
- Repérer les pièges à éviter et les précautions à prendre
- Illustration des théories précédentes au travers des activités décrites par l'ancien Directeur de l'OMC

Jour 4 :

La tension Affirmation de soi / Empathie

- Repérer la troisième tension fondamentale : Affirmation de soi / Empathie
- Situer l'écoute active partie les différents types d'écoute

Boite à outils

- Rassembler tout éléments théoriques vus jusque-là et les appliquer sur une situation en organisation
- Une synthèse mnémotechnique

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
- Formulaires d'évaluation de la formation