

Ressources Humaines

OBJECTIFS

Situer la négociation sociale dans le contexte global de l'entreprise.

Connaître son « profil de négociateur » et mieux appréhender celui d'autrui

Savoir se préparer avec rigueur, faire de la négociation un vecteur de communication et valoriser les résultats.

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à participer ou à animer une négociation sociale, à gérer une situation de crise ou à faire face à une partie « opposante ». Représentants du personnel, délégués, DRH, directeurs...

PRE-REQUIS

Aucun.

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques, applications et études de cas.

MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

La négociation sociale

PROGRAMME

- ✓ Identifier les acteurs d'une négociation et les types de négociateurs
- ✓ Préparer efficacement une négociation (aspects stratégiques et psychologiques)
- ✓ Conduire une négociation de façon constructive
- ✓ Connaître les tactiques de déstabilisation les plus courantes et leurs parades
- ✓ Les outils de communication :
 - Questionner
 - Ecouter
 - Repérer les liens de causes à effets
 - Argumenter
 - S'exercer à trouver des issues rapides et efficaces
 - La maîtrise de soi

