

## Ressources Humaines

### Négociation sociale-Sensibilisation

#### OBJECTIFS

*La négociation est un processus interactif dans lequel deux ou plusieurs acteurs en situation d'opposition tentent d'obtenir un accord acceptable pour les deux parties.*

*Ce séminaire a pour but de comprendre les mécanismes de négociation, renforcer les compétences stratégiques, méthodologiques et techniques de la préparation, la conduite et l'évaluation d'une négociation.*

#### PARTICIPANTS

Dirigeants et responsables opérationnels  
DRH et responsables fonctionnels

#### PRE-REQUIS

Aucun.

#### METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques, applications et études de cas.

#### MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

#### PROGRAMME

- ✓ Savoir prendre en compte le contexte calédonien dans une négociation
- ✓ 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
- ✓ S'exercer à trouver des issues rapides et efficaces
- ✓ La maîtrise de soi

