

FORMATION : CONDUITE DE NEGOCIATION

Le dialogue social par le jeu de rôle permettant une mise en situation des participants qui, confrontés à des réalités complexes, sont amenés à faire des choix, à évaluer et anticiper les différentes logiques d'acteurs.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : Techniques et analyse des pratiques

- ✓ Repérer les différentes étapes de la négociation, évaluer les gains et les pertes, imaginer de nouveaux objets de négociation, sortir de l'opposition systématique
- ✓ Négocier en se fondant sur les intérêts, non sur des positions. Comment mieux intégrer la réalité du travail dans les négociations ? Impliquer et favoriser l'adhésion par la réflexion collective
- ✓ « Dédramatiser » et prendre du recul
- ✓ Employer des techniques et une posture de communication face à un dialogue bloqué ou violent, agressif : permettre de maîtriser les grands principes de la gestion de conflits

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : Posture professionnelle et savoir-être

- ✓ Être créatif dans la conduite de la négociation, encourager la compréhension et l'adoption d'une approche qui tient compte de plusieurs perspectives pour analyser et résoudre des conflits
- ✓ Être à l'écoute de ses partenaires et des parties prenantes
- ✓ Adopter sa posture dans le respect de toutes les idées énoncées : amener habilement les partenaires dans une direction définie et savoir négocier efficacement en situation de conflit

METHODOLOGIE :

Un questionnaire de positionnement et recueil des attentes individuelles sera transmis et à retourner au plus tard 10 jours avant le démarrage effectif de l'action de formation.

- Partage d'expérience et analyse des pratiques
- Apports techniques de communication face à des conflits à partir de méthodes techniques et apports théoriques
- Jeux de rôles. Ex : équipes de 3 à 5 stagiaires selon le nombre de participants (équipe 1 : direction, équipe 2 : syndicats, 1 observateur > phase de négociation : préparation, exposition, exploration, composition, choix. Cas pratique pourra être adapté à partir des attentes recueillies.
- Questionnaire acquis et évaluation de fin de formation

FORMATION : CONDUITE DE NEGOCIATION

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE :

Moyens pédagogiques

Notre pédagogie est basée sur une alternance de séquences d'acquisition de connaissances et de temps interactifs pour mettre en pratique ses acquis et les évaluer.

Moyens techniques

Salle équipée d'un ensemble multimédia - Paperboard.

Moyens d'encadrement

FORMATION Synapse consultants.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RESULTATS :

Suivi de l'exécution

- ✓ Feuille d'émargement
- ✓ Le formateur juge de l'acquis des connaissances en fonction de l'implication et de la qualité des exercices réalisés au cours de la formation.
- ✓ Cette évaluation est complétée par celle de l'animateur sur les acquis individuels et du groupe.
- ✓ Chaque stagiaire peut s'exprimer sur le contenu de la séance et sur son animation grâce à nos fiches de satisfaction.

Appréciation des résultats

- ✓ Exercices - Mises en situation
- ✓ Evaluation des acquis tout au long de la formation
- ✓ Bilan de satisfaction des stagiaires
- ✓ Attestation de fin de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

Formation en présentiel : Le délai d'accès aux formations, tient compte de différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'une semaine avant le début de l'action.

CONTACT PAPEST :

Suivi administratif

Eléonore LAZARIN

contact@papest.fr ou 03.29.63.66.26

20 Rue Gérard d'Alsace – 88400 GERARDMER



Accessibilité et accompagnement personnalisés et adaptés pour les personnes en situation de handicap ou rencontrant une difficulté particulière.

Merci de nous signaler si l'un de vos salariés est concerné par une difficulté ou un handicap.

FORMATION : CONDUITE DE NEGOCIATION

PREREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

NOMBRE DE STAGIAIRE : Maximum 10.

PUBLIC : S'adresse aux salariés du service des ressources humaines.

DUREE DE FORMATION : 1 jour soit 7h00

HORAIRE : Le 4 mai 2023 - 9h00-12h30 / 13h30-17h00

TARIF : 100 euros TTC – Repas inclus