

## FICHE PRODUIT – Formation à la négociation

<b>Objectifs de l'action de formation</b>	Permettre à des élus de CSE , <b>d'accroître leurs compétences et de consolider leurs connaissances en négociation sociale</b> afin de bénéficier d'une meilleure aisance lors de leur négociation dans un contexte professionnel et de communiquer plus sereinement avec ses interlocuteurs. Les stagiaires sont guidés particulièrement pour <b>acquérir les bases de la négociation sociale</b> .	
<b>Public visé</b>	Elus des CSE ou délégués syndicaux	
<b>Conditions d'accès</b>	Aucune	
<b>Durée de formation</b>	<b>Parcours de formation total = 21 heures (Soit 3 jours )</b>	
<b>Dates prévisionnelles</b>	Date de début de formation : Date de fin de formation :	
<b>Nombre de participants</b>	<b>12 places</b>	
<b>Programme de formation</b>	<p><b><u>Jour 1 : Quelques concepts de base autour de la négociation</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Présentation et objectifs de chacun</li> <li>➤ Étymologie et évolution du sens <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Quelques définitions</li> </ul> </li> <li>➤ Conception de la négociation <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Principe de base</li> <li>➤ Types et styles de négociation <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Exercices pratiques de négociation commerciale</li> <li>➤ Synthèse Exercices</li> </ul> </li> <li>➤ Les divergences</li> <li>➤ Les biais et leviers d'influence</li> <li>➤ Les idées Fausses sur la Négociation</li> </ul> </li> <li>➤ Bilan 1 jour</li> </ul> <p><b><u>Jour 2 : La négociation en entreprise</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Règles et principes de base du dialogue social</li> <li>➤ Négociation &amp; dépendances</li> <li>➤ Négociation &amp; accords</li> <li>➤ Temps et tant dans le négociation <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ LES 3 TEMPS DE LA NÉGOCIATION :</li> <li>➤ JEUX D'ACTEURS DANS LA NÉGOCIATION</li> <li>➤ LES CAUSES D'ÉCHEC DE LA NÉGOCIATION</li> <li>➤ Exercices Pratiques <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Synthèse Exercices</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ Bilan jour 2</li> </ul> <p><b><u>Jour 3 : Moi, comme négociateur (mieux se connaître pour mieux négocier)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le négociateur social ?</li> <li>➤ L'éthique du négociateur</li> <li>➤ L'efficacité du négociateur</li> <li>➤ Le négociateur face à lui même <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Exercice Pratique de synthèse <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Synthèse Exercice</li> </ul> </li> <li>➤ Bilan Jour 3</li> <li>➤ Bilan Stage</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Lieu d'exécution</b>	<b>Accessibilité</b>	<b>Contacts</b>
		Yves COUSSEMENT 06 19 16 04 09 Yves.coussement@ancse.fr