

FICHE PEDAGOGIQUE

NEGOCIATION SOCIALE : ANIMER DES REUNIONS GAGNANT/GAGNANT

Outil de conciliation entre cohésion sociale et performance économique, le dialogue social à plusieurs facettes, dont les négociations en réunions. Ces moments clés, souvent à fort enjeux, doivent être bien préparés pour maintenir les indispensables à la satisfaction des salariés et de l'entreprise. Cette formation animée par un consultant psychologue du travail adoptera une approche pragmatique pour développer les compétences en négociation (préparation, stratégie, maîtrise des comportements).

Le formateur

- **Paul DELIGNY - Psychologue Clinicien et consultant en Qualité des relations de travail**



Paul DELIGNY a débuté sa carrière en 1996 en tant que psychologue clinicien dans le secteur hospitalier. En 1999, il a orienté sa carrière vers la formation en communication interpersonnelle et la régulation des tensions en négociation pour diverses institutions via des formations à l'IRS. Devenu consultant en 2004, il travaille sur les EAE et la résolution de problèmes et communication en entreprise. Paul formera également des délégués syndicaux et délégués du personnel à la négociation, conseillera des employeurs en situation de conflit social et animera des ateliers (employeur/IRP) sur l'amélioration du dialogue social.

Cible

Dirigeants et DRH

Durée

14H de formation

Lieu

CCI NC

Tarif

230 000 XPF TTC

Dates

Mardi 03 septembre 2024

Mardi 10 septembre 2024

Mardi 17 septembre 2024

Mercredi 18 septembre 2024

(15h30 à 19h)

Un retour d'expérience est programmé le **mardi 04 mars 2025 de 16h à 18h**

Objectifs

- Comprendre les mécanismes de négociation.
- Préparer, conduire et évaluer une négociation.
- S'affirmer face à un désaccord.
- Identifier les enjeux et définir sa stratégie de négociation.

Les thèmes

Définitions de la négociation

La méthode OCEAN pour préparer sa négociation

- Objet,
- Contexte,
- Enjeux,
- Asymétrie des pouvoirs,
- Négociateurs.

La stratégie 1-2-3

- Distinguer le négociable du non négociable,
- Préparer ses paliers de négociations,
- Préparer les contre parties demandées,
- Préparer les concessions données.

Le déroulement d'une négociation : les moments cruciaux

- Le contact,
- La consultation,
- La confrontation,
- La conciliation,
- La conclusion.

La maîtrise de soi en négociation

- Maîtriser sa colère pour ne pas être influencé
- Gérer son stress,
- S'affirmer sans agresser.

Les 6 types de comportements face aux changements et les techniques pour les gérer en réunion

Pédagogie

La pédagogie s'appuie sur **des apports théoriques et des apports de la psychologie applicables en négociation gagnant/gagnant**. Cette formation sera illustrée par de nombreux cas proposés par les participants. Les cas pratiques seront expérimentés au sein du groupe par la préparation, la mise en situation et débriefing de négociations conduites par le formateur et les participants.

Contacts

Céline CARDINAUD - Responsable pôle ingénierie et formation
24 40 76 - c.cardinaud@cci.nc

Laurent GARCIA - Responsable pôle développement et relations clients
77 11 81 - l.garcia@cci.nc

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site www.cci.nc