

🔴 Négocier avec les partenaires sociaux : acquérir une stratégie efficace

Intégrer la stratégie dans ses négociations sociales

Code
600330

Durée
**1 jour / 7
heures**

Tarif Inter*
**950 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs – Responsables RH –
Responsables des relations sociales
– Toute personne amenée à négocier
avec les partenaires sociaux

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Cette formation est éligible au
financement via le CPF dans le cadre
du bloc 6 du titre Manager du
développement des ressources
humaines (RNCP 35604)

Conseils personnalisés d'un
formateur praticien des relations
sociales

Jeux de rôle pour favoriser la
transposition des acquis en situation
professionnelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-
même (auto-évaluation) et/ou le
formateur selon les modalités de
la formation.
- Evaluation de l'action de
formation en ligne sur votre
espace participant :

Objectifs pédagogiques

- Identifier la stratégie des acteurs de la négociation afin de définir leurs marges de manœuvre
- Etablir sa méthode de négociation
- Conduire les négociations avec stratégie

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Identifier les acteurs de la négociation afin de définir leurs marges de manœuvre

Distinguer les acteurs de la négociation collective

- Evolutions du panorama syndical
- Focus sur le conseil d'entreprise
- Atelier fil rouge 1/7 : avec qui peut-on négocier ?

Identifier le rôle des acteurs de la négociation

- Evolutions récentes du droit de négocier
- Primauté et règles de validité des accords d'entreprise, représentativité des syndicats et acteurs de la négociation collective
- Atelier fil rouge 2/7 : créer les conditions favorables à la signature d'un accord majoritaire

Etablir sa méthode de pilotage de négociation

Définir ses propres objectifs de négociation

- Etablissement d'un calendrier, constitution d'une équipe, cas des réunions préparatoires
- Les positions des acteurs du dialogue social : causes d'échec possibles
- Diagnostic partagé : quels documents transmettre aux partenaires sociaux ?

Atelier fil rouge 3/7 : identifier les causes d'échec possibles

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10

- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Atelier fil rouge 0/7 : identifier les causes à éviter possibles

Préparer les négociations

- Trois étapes de la négociation : consultation, confrontation, concrétisation
- Quatre types de négociation : épreuve de force, compromis, amendement, concertation
- Choix de sa posture, définition de ses enjeux, ajustement de ses curseurs
- Stratégie d'engagement ou stratégie de contrôle ?
- Atelier fil rouge 4/7 : préparer et énoncer le propos d'introduction de la direction lors d'une séance de négociation

Conduire les négociations avec stratégie

Adopter les méthodes de négociations

- Les techniques de conduite de négociation : les attitudes et comportements à adopter, savoir reformuler et argumenter
- Faire face à la pression, à la mauvaise foi et aux tentatives de manipulation
- Atelier fil rouge 5/7 : comment faire face à des situations difficiles ?

Identifier les objectifs de négociation des autres parties

- Concessions et contreparties, définir un plan B
- La courbe de confiance et les situations de conflit : éléments clés pour éviter et/ou sortir d'une situation de blocage, techniques d'argumentation, traitement des objections...
- Atelier fil rouge 6/7 : positionner le curseur entre concessions et contreparties

Gérer les suites de la négociation

- Quid de la mise en place d'une commission de suivi des accord collectifs ?
- Négociation : outil de gestion du changement et accélérateur de la performance de l'entreprise
- Atelier fil rouge 7/7 : construire le plan d'accompagnement managérial du déploiement d'un accord

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 15 Sep. 2026 – Session Garantie
- 6 Oct. 2026
- 3 Nov. 2026 – Session Garantie
- 8 Déc. 2026

A DISTANCE

- 15 Sep. 2026 – Session Garantie
- 6 Oct. 2026
- 3 Nov. 2026 – Session Garantie
- 8 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

BORDEAUX

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

CHAMBERY

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

GRENOBLE

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

LILLE

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

LYON

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

MARSEILLE

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

NANTES

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

NICE

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

NIORT

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

PAU

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

RENNES

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

ROUEN

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

STRASBOURG

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

TOULOUSE

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026

TOURS

- 3 Nov. 2026
- 8 Déc. 2026