

🔴 Négocier avec les partenaires sociaux : stratégie de négociation – Workshop

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

Apprentissage par l'action avec des
cas pratiques ciblés

Valeur ajoutée des échanges et du
partage d'expériences entre
participants

Possibilité de combiner plusieurs
ateliers pour un parcours
d'apprentissage complet

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 :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la
formation, pour mesurer votre
satisfaction et votre perception

Code
702847

Durée
**3 heures / 3
heures**

Tarif Inter*
**450 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Etablir sa méthode de négociation afin de la conduire 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 reçoit vos objectifs de progrès.

Etablir sa méthode de négociation afin de la conduire avec stratégie

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 ?

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

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...

Evaluation : quiz de validation des acquis

Transfert

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

A noter

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, 40 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.

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



Prochaines sessions

...

A DISTANCE

- 3 Nov. 2026

