

Les objectifs

Connaître les mécanismes psychologiques

Savoir convaincre

Public

Élus du CSE

Pré-requis

Accessible à tous

Compétence visée

Exercer efficacement vos responsabilités

Méthode

pédagogique

Active et participative
Cas pratiques et jeux de rôles

Suivi et évaluation

Assistance téléphonique
30 jours après le stage

Intervenant

Expert en relations CSE

Les mécanismes psychologiques

- Les mécanismes psychologiques qui régissent les attitudes, les réactions, les états d'âme et les situations de tension

L'écoute audio gestuelle active

- La méthode (exclusivité mondiale) couplée aux techniques implicatives de haute pression mentale conviviale et incitatrice aux décisions consensuelles "gagnant / gagnant" sans que les interlocuteurs "perdent la face"

L'art d'argumenter

- L'argumentation en 3 dimensions
- L'art de transformer toutes les objections en chances

Identifier et motiver

- Savoir identifier le mode stratégique et tactique utilisé par un interlocuteur lors d'une négociation
- Les techniques permettant d'avoir au bon moment les réparties justes et motivantes

L'art de présenter

- L'art de présenter en termes de "bénéfices société" et "bénéfices salariés" de présenter des propositions qui nécessitent des "accords de fond" avec une direction

Le mode implicatif rhétorique

- L'exclusivité Européenne pour inciter un interlocuteur hostile / fermé par principe à une proposition CSE à accepter l'ouverture d'une négociation par l'écoute active parfaitement pilotée par les acteurs du CSE