

MAITRISER L'ART DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE POUR DES ÉLUS DE CSE

2jours

Objectifs

- Permettre aux élus du CSE d'acquérir les bases de la négociation raisonnée, en développant des compétences en communication, en gestion des conflits et en résolution collaborative des problèmes.

Public

Élus du CSE

Pré-requis

Accessible à tous

Moyens pédagogiques

QCM et mise en situation

Modalités d'évaluation

Quizz, évaluation et questionnaire de satisfaction

Durée

2 jours soit 14h

Intervenant

Formateur certifié CNV et méthode DISC

Suivi

Assistance téléphonique pendant 3 mois après le stage

Tarif

Intra : 1 990 € nets / jour / groupe
(+ frais pour la province en présentiel)
Inter : 590 € net / jour / personne
Inter visio : 490 € net / jour / personne

Financement

Financement du CSE

Modalités d'accès

30 jours avant le début de la formation

Modalités techniques

Possibilité de suivre cette formation en visio via Microsoft Teams.
Invitation envoyée au préalable à chaque participant.
Support de formation envoyée à l'issue de la formation

Accessibilité

En cas de situation de handicap, nous contacter en amont afin de mettre en place les adaptations et autres modalités

Programme :

Jour 1 :

1. Introduction

- Activité :

- Tour de table ludique
- Présentation des objectifs de la formation :
 - Se concentrer sur les intérêts plutôt que sur les positions.
 - Créer des options mutuellement bénéfiques.
 - Rechercher des critères objectifs

2. Les bases de la négociation raisonnée

- Contenu :

- Séparer les personnes du problème.
- Se focaliser sur les intérêts (et non les positions).
- Générer des solutions créatives.
- Utiliser des critères objectifs pour prendre des décisions.

- Cas pratiques et échanges :

- Analyse d'exemples concrets tirés du contexte des CSE.
- Discussion sur les défis spécifiques rencontrés dans les échanges entre la direction et le CSE.
 - Pour ton info : le CSE ne négocie pas, ce sont les délégués syndicaux qui négocient les accords avec la direction. Le CSE donnent des avis sur les informations et consultations que la direction lui présente dans les domaines concernant la bonne marche de l'entreprise : situation économique et financière, orientations stratégiques et politique sociale.

Programme :

Jour 2 :

3. Les attitudes en négociation : entre collaboration et fermeté

- **Contenu :**

- Découvrir et mettre en pratique la Méthode DISC
 - Découverte de l'outil
 - Identifier son profil naturel
 - Identifier les différents styles et leurs types de comportements en négociation (compétition, évitement, compromis, collaboration).
 - Maîtriser les clés pour interagir avec l'autre

- **Exercices :**

- « Discer » ses interlocuteurs professionnels
- Mise en situation pour s'entraîner sur l'outil.

4. Préparer sa négociation

- **Contenu :**

- Découvrir et mettre en pratique les 7 clefs (définition prix plancher, prix cible, demande de compensation, isoler la demande.) (ne pas parler de prix plancher, prix cible ... tu ne t'adresses pas à des commerciaux)
- Connaitre les techniques de contre-négociation

- **Exercice :**

- Simulation sur une situation réelle passée, présente ou avenir

5. Conclusion et plan d'action

- **Activité :**

- Tour de table : chaque participant partage un engagement pour améliorer sa prise de parole.
- Remise d'un support mémo avec les techniques clés.