

LES BASES DE LA NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE



Nos consultants, bénéficiant tous d'une expérience terrain confirmée, sont prêts à échanger sur vos problématiques, pour vous apporter une réponse parfaitement adaptée à vos attentes.

2 jours (à titre indicatif)

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

MIEUX CONNAÎTRE SON STYLE DE NÉGOCIATION POUR ÊTRE PLUS FLEXIBLE

- › Repérer son style de négociation pour gagner en flexibilité
- › Envisager la négociation comme un processus d'adaptation
- › Cerner ses comportements en négociation
- › Développer ses capacités d'affirmation en situation de négociation

PRÉPARER SA NÉGOCIATION : LES PRINCIPES CLÉS

- › Définir les enjeux et les objectifs de la négociation pour chaque partie
- › Distinguer les espaces de négociation : négociable/non négociable
- › Cerner clairement les objectifs et préparer les arguments à valoriser
- › Identifier les acteurs directs et indirects
- › Analyser le profil de ses interlocuteurs
- › Diagnostiquer le rapport de force : favorable, moins favorable
- › Décider d'une stratégie adaptée à la situation

MAÎTRISER LES ÉTAPES CLÉS DE LA NÉGOCIATION

- › Réussir la phase de démarrage de la négociation
- › Clarifier les objectifs des parties en présence
- › Garder en permanence à l'esprit ses objectifs et ses degrés de liberté
- › Valider chaque étape
- › Argumenter en 4 points clés

LES SPÉCIFICITÉS DE LA NÉGOCIATION SOCIALE

- › Comprendre les enjeux de la négociation sociale
- › Équilibre entre performance et conditions de travail
- › Définir les zones de compromis possibles
- › Les outils opérationnels : règlement intérieur, charte sociale, droits et devoirs des représentants du personnel, salaires, organisation, formations, évolutions de postes...
- › Mener les concertations préalables : relation individualisée ou réunion ?
- › Définir l'objectif final, objectifs intermédiaires et les objectifs de repli
- › Utiliser les techniques de communication pour assouplir la négociation et établir une relation pérenne

TRAITER LES SITUATIONS DIFFICILES ET CONFLICTUELLES

- › Anticiper pour mieux se préparer aux négociations délicates
- › Être en mesure de s'affirmer et de faire valoir ses arguments
- › Aborder les phases de confrontation avec sérénité
- › Pratiquer l'écoute active pour garder sa réactivité et sa capacité d'adaptation
- › Maîtriser son mode de communication face aux "interlocuteurs difficiles"
- › Utiliser les techniques efficaces pour sortir des situations tendues
- › Savoir garder le cap face aux éventuelles manipulations
- › Maintenir un climat relationnel positif quels que soient les enjeux

Élaboration d'un plan d'action personnalisé

OBJECTIFS

- Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en situation de négociation sociale.
- Préparer ses négociations avec efficacité.
- Mener ses négociations avec aisance et aboutir à une conclusion.
- Mieux gérer les pressions et les pièges de la négociation sociale.
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation valorisant l'expérience terrain par l'analyse des situations, problèmes et cas apportés par les participants pour enrichir/modifier les savoir-faire et savoir-être
- La découverte des contenus à partir de séquences ludiques collectives ou individuelles : mises en situation, jeux de rôles, tests et autodiagnostic, études de cas...
- L'élaboration d'un plan d'action personnalisé en fin de formation pour mise en pratique immédiate des acquis sur le terrain

VOUS ÊTES

Cadres de la fonction publique, responsables et collaborateurs des services RH/personnel, responsables de pôle ou service, directeurs d'établissement public

PRIX, LIEU ET DATES

Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.