

Négocier

Technique de négociation – 3 jours

Objectifs de l'action de formation :

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Appréhender les enjeux d'une négociation.
- Préparer une négociation.
- Prendre part à une négociation.
- Conclure une négociation.
- Effectuer le suivi d'un accord.
- Exploiter les résultats d'une négociation.

Public : Cette formation est plus particulièrement destinée aux militantes et militants amenés à négocier des accords.

Prérequis : Aucun

Durée : 3 jours consécutifs en internat (idéalement), soit **24** heures

Nombre de participants : De **10** à **12** participants

Méthodes mobilisées : Cette formation est basée sur une approche pédagogique active alternant apports théoriques, exercices et mise en situation.

Modalités d'évaluation : L'évaluation des acquis est réalisée au fil de l'eau par des questionnements, des exercices, des questionnaires et des temps d'expérimentation.

Frais pédagogiques : voir fiche tarif www.ideforce.fr (rubrique formation/tarifs en vigueur)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Cette formation a été conçue pour être accessible aux personnes en situation de handicap.

Inscription et renseignements : Auprès du Syndicat CFDT Chimie Énergie du territoire du participant.

Délais d'inscription : Dès la parution de la formation au calendrier des formations proposées, et au moins **30 jours** avant le **1^{er}** jour de la formation.

Programme de la formation **Négocier**

1 ^{er} jour	2 ^e jour	3 ^e jour
Accueil des participants et présentation	Les principes de base de la communication	Conclure une négociation
Les différentes négociations Les concepts de relations sociales Intérêts et limites de la politique contractuelle	Faits, opinion, interprétation Préparation de l'exercice de simulation	La publicité de la position CFDT Réaliser le suivi d'un accord
Repas		
La négociation et les valeurs de la CFDT Le cadre réglementaire de la négociation	Exercice de simulation	Développer la CFDT dans ses 3 dimensions à partir du contenu d'un accord
Préparer une négociation	Le contenu type d'un accord	Évaluation de la formation