

## PROGRAMME DE FORMATION

### T11L - NEGOCIER

#### Votre contact

Laurence OUAKI

formation@ideforce.fr

#### Durée

3.00 jour(s)

24:00 heures

#### Public

Formation plus particulièrement destinée aux militantes et militants amené(e)s à négocier des accords.

#### Objectifs de la formation

- 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.

#### Programme :

##### 1er jour

Accueil des participants et présentation

Les différentes négociations  
Les concepts de relations sociales Intérêts et limites de la politique contractuelle

##### Repas

La négociation et les valeurs de la CFDT  
Le cadre réglementaire de la négociation

Préparer une négociation

##### 2ème jour

Les principes de base de la communication

Faits, opinion, interprétation  
Préparation de l'exercice de simulation

##### Repas

Exercice de simulation

Le contenu type d'un accord

##### 3ème jour

Conclure une négociation

La publicité de la position CFDT  
Réaliser le suivi d'un accord

##### Repas

Développer la CFDT dans ses 3 dimensions à partir du contenu d'un accord

Évaluation de la formation

#### Supports et Méthodes :

Formation basée sur une approche pédagogique active alternant apports théoriques, exercices et mise en situation.

#### Prérequis :

Aucun

#### Informations complémentaires :

##### Frais pédagogiques

Voir fiche tarif [www.ideforce.fr](http://www.ideforce.fr)

##### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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 1er jour de la formation.