

NEGOCIER



LES OBJECTIFS

- Connaître les phases de la négociation
- Se préparer
- Définir une stratégie
- Utiliser les techniques
- Agir en négociateur
- Gagner les élections du CSE



Comment mener les négociations sociales au sein de mon entreprise.

Se comporter en négociateur...

Aucun prérequis n'est demandé pour participer à cette formation

Parcours pédagogique :

- Les phases et les scénarios d'une négociation.
- le comportement des négociateurs.
- La gestion des relations.
- Se préparer.
- Les enjeux, le rapport de force.
- Négocier.



Correge Formation Conseil



Tarif :

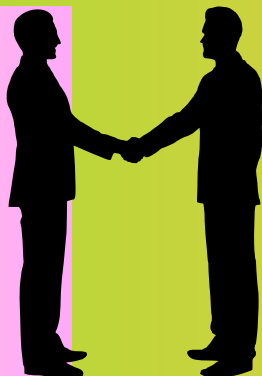
Demander votre devis :
lcorrege@corregeformationconseil.com

La négociation dans l'entreprise relève du droit social, et d'un dialogue entre la représentation syndicale de salariés et l'employeur.

Réussir et obtenir des compromis entre les négociateurs, signer un bon accord.

LE PROGRAMME

- **Accueil et présentation**
 - Présentation formation
 - Programme
- **Les composantes**
 - La définition
 - Les différentes phases
- **Gérer son expression**
 - Les comportements
 - La gestion de son attitude
 - Le relationnel
- **Préparer**
 - Son trac
 - La stratégie
 - La technique
 - Agir en négociateur
- **La législation**
 - Le cadre légal
 - Les thèmes
 - La primauté des accords
- **Evaluer la formation**
 - Bilan de la formation



Méthodes et moyens

- Apports théoriques.
- Mises en situation.
- Exercices.
- Evaluations.



Les modalités

- Ouvert à tout public
- Effectif :
De 4 à 12 personnes
- Durée :
14 h



En savoir +

- N'hésitez pas à me contacter par mail...