

Négociier

Technique de négociation – 3 jours

Objectifs de l'action de formation :

A l'issue de la formation les participant(e)s 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 amené(e)s à négocier des accords.

Prérequis : Avoir suivi la formation « Bienvenue à la FCE-CFDT » (n°1002 ou 1003)

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 : 157,79 € par jour et par personne (en cas de prise en charge, par exemple, par le Comité Social et Économique, ou l'employeur).

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 **Négociateur**

| 1 ^{er} jour | 2 ^e jour | 3 ^e jour |
|---|---|--|
| | Les principes de base de la communication | Conclure une négociation |
| Accueil des participants et présentation | | |
| 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 |
| | | |