



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION NÉGOCIATION

INTRA-ENTREPRISE

SOCIALE

SIÈGE SOCIAL

39 rue michel ange, 91080 Courcouronnes
09 83 60 03 08
contact@caupenne-conseil.com
www.caupenne-conseil.com

REF : NG-SOCIALE-7

Programme valable du 01/01/2024 au 31/12/2024 / V4

LA NÉGOCIATION SOCIALE

REF : NG-SOCIALE-7

LE CONTEXTE

La vie d'une entreprise est corrélée au développement des relations sociales et de l'implication des collaborateurs. Aussi des négociations régulières réussies avec les partenaires sociaux, sont la garantie d'un développement serein de l'entreprise.

LES INFORMATIONS UTILES



DURÉE

1 jour, soit 7H00



PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis attendu



PRIX

2 200 € HT / Session



ACCESSIBILITÉ

Accessibilité PMR et sur demande pour les autres formes de handicap

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative. Le ratio Théorie / Pratique s'établit sur une base 30% théorie / 70% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices sur table
- Les mises en situation avec scénario adapté ou hors contexte

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Renforcer les compétences en négociation
- Maîtriser les clés de communication
- Appréhender et déployer les techniques de négociation complexe
- Adapter la négociation aux enjeux sociaux de l'entreprise
- Appliquer les leviers d'influence
- Savoir préparer sa négociation et rechercher l'information utile



LA NÉGOCIATION SOCIALE

REF : NG-SOCIALE-7

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

DÉBUT DE LA FORMATION

- Présentation du Formateur
- Présentation du programme, des objectifs et du déroulé de la journée
- Tour de table et partage d'expériences

MODULE 1 LA NÉGOCIATION ET SES GRANDS PRINCIPES

- Définir la négociation et son champ d'application
- Comprendre la place de la négociation dans son environnement professionnel
- Identifier les difficultés rencontrées lors de ses négociations
- Appréhender la place de l'intuition et des qualités individuelles dans la réussite d'une négociation
- Identifier la différence entre consensus et compromis, négociation coopérative et conflictuelle, négociation captive et pseudo négociation

MODULE 3 NÉGOCIATION SOCIALE ET PRINCIPE DE COMMUNICATION

- Identifier les attentes individuelles des interlocuteurs et savoir les prendre en compte.
- Prendre en compte les leviers généraux d'influence sur l'humain.
- Identifier les clés de la communication
- Appréhender la communication d'influence et savoir l'appliquer dans sa négociation

MODULE 2 MÉTHODOLOGIE DE PRÉPARATION ET D'INTERVENTION

- Comment préparer efficacement une négociation sociale ?
- Savoir construire la carte des acteurs et sociogramme de Moreno
- Comprendre les enjeux et les objectifs des partenaires sociaux
- Identifier les étapes indispensables d'une stratégie pertinente
- Organiser son intervention point par point et comprendre les besoins cachés.
- Prendre en compte la pression du temps et le poids de la pression sociale sur la négociation
- Définir les objectifs communs, les zones d'accords possibles
- Identifier les enjeux et les conséquences de la négociation sociale
- S'adapter à la situation et préparer le retour d'expérience

MODULE 4 RÉALISER SA NÉGOCIATION, DE LA PRÉSENTATION À LA CONCLUSION

- Savoir présenter et introduire sa négociation.
- Appréhender la gestion du stress et de ses émotions
- Connaître les ennemis de la négociation et les combattre
- Identifier chacun des interlocuteurs et comprendre sa vision du monde
- Savoir conclure sa négociation

SOCIALE

REF : NG-SOCIALE-7

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Un système de quizz est mis en place au début de la formation afin de déterminer les compétences à l'entrée de la prestation.

Un quizz final permet d'évaluer l'atteinte des objectifs de la prestation par les stagiaires.

L'écart de notation permet d'apprécier les acquis.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Les accès se font sur simple demande via notre site www.caupenne-conseil.com/devis

Pour les stages Inter-entreprises, un calendrier annuel est fixé sur notre site internet via la page de formation.

Pour les stages Intra-entreprises, le délai organisationnel est de 1 mois avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :



Handicap moteur :

Site CAUPENNE Conseil : Accessibilité totale PMR
Site autre : à définir en fonction du lieu de formation



Handicap visuel et auditif :

CAUPENNE Conseil a constitué un repérage et la constitution d'un réseau de partenaires pouvant accompagner à l'adaptation de la formation, pour la rendre accessible.



Autre Handicap:

Nous consulter en fonction du Handicap.

