

NEGOCIATION SOCIALE

Objectifs

- Passer brièvement en revue le contexte juridique d'une négociation
- Comprendre les différences entre « négociation sociale » et « négociation commerciale »
- Apprendre à préparer une négociation et à la mener
- Passer en revue les techniques de négociation et de conclusion.

Public concerné

DS et tous les militants amenés à prendre part à des négociations en entreprise

Cursus

Cette formation fait partie du cursus « DS »

Programme

Jour 1

- Accueil / présentation du stage
- Tour de table et recueil de l'attente des stagiaires
- Le cadre juridique de la négociation
- La structure d'une négociation
- Les outils de préparation

Jour 2

- Les techniques de négociation
- Le déroulement de la négociation
- Les tactiques de négociation

Jour 3

- Exercice de négociation multilatérale
- Quel négociateur êtes-vous ?

Synthèse et évaluation du stage