

Pratique de la négociation

CETTE FORMATION PRESENTE LES DIFFERENTES ETAPES DE LA NEGOCIATION. ELLE PERMET D'APPROFONDIR LA METHODE GENERALE LIEE A L'ACTIVITE DE NEGOCIATEUR. LA FORMATION S'ADRESSE AUX MILITANTS D'ENTREPRISE OU D'ADMINISTRATION QUI SONT AMENES A NEGOCIER EN TANT QUE DELEGATION CFDT. CETTE FORMATION NE TRAITE PAS D'UN THÈME DE NÉGOCIATION EN PARTICULIER MAIS DE L'ACTIVITÉ DE NÉGOCIATEUR.

Parcours Formation DELEGUE SYNDICAL

Objectifs

1. Identifier les différentes situations de négociation
2. Analyser le processus de négociation
3. Préparer et conduire une négociation

Public Visé

Secteur Public et Privé - représentant-e syndical-e CFDT négociant au titre de la CFDT (en tant qu'OS représentative)

Pré Requis

Etre amené-e à représenter la CFDT dans une négociation

Objectifs pédagogiques

Identifier les différentes situations de négociation
Analyser le processus de négociation
Préparer et conduire une négociation

Méthodes et moyens pédagogiques

Alternance de travaux individuels et en groupe
Jeux de rôle ou mise en situation
Exposés

Parcours pédagogique

- Différentes situations de négociation
- Repères théoriques sur les modes de négociation
- Étapes clés du processus de négociation
- Stratégies d'acteurs dans une négociation
- Entraînements à la négociation
- Place de la communication dans la négociation
- Compétences nécessaires du négociateur et/ou de l'équipe de négociation

Qualification Intervenant(e)s

Formateur consultant

la méthode de négociation

Méthodes et modalités d'évaluation

Mises en situation de négociation

Modalités d'Accessibilité

bâtiment ERP PMR - nous contacter contact@irefe.fr pour nous indiquer vos besoins spécifiques

Durée

28.00 Heures
4 Jours

Effectif

8 à 13 personnes



Contactez-nous !

Frédéric CLIN
Formateur consultant, responsable formation

Tél. : 0142038437
Mail : frederic.clin@irefe.fr