

## Pratique de la négociation

Destinée aux militants d'entreprise ou d'établissement qui sont appelés à négocier en tant que délégation CFDT, cette formation présente les étapes clés du processus de négociation. Elle permet d'approfondir la méthodologie générale liée à l'activité de négociateur sans se focaliser sur un thème de négociation spécifique. Elle vise aussi à renforcer votre aptitude à mener des négociations fructueuses, à défendre les intérêts des travailleurs, et à contribuer positivement aux discussions en milieu professionnel.

### Objectifs

1. S'approprier les repères théoriques et méthodologiques de la négociation collective
2. Identifier et organiser les étapes préparatoires à une négociation
3. Préparer une stratégie de négociation adaptée au contexte et aux enjeux
4. Construire un argumentaire syndical clair et convaincant
5. Conduire et réguler le déroulement d'une négociation
6. S'entraîner à la mise en situation de négociation
7. Élaborer une stratégie de communication, de consultation et de validation des accords

### Public Visé

Militant·e·s du secteur public ou privé amené·e·s à participer à une négociation au nom de la CFDT

### Durée

**28.00** Heures

**4** Jours

### Pré Requis

Être amené·e à représenter la CFDT dans une négociation

### Parcours pédagogique

- Différentes situations de négociation et pratiques du négociateur
- Principes et méthodes de la négociation collective
- Étapes du processus de négociation : préparation, conduite et conclusion
- Analyse des situations de communication
- Stratégies d'acteurs dans une négociation
- Exercices d'argumentation et de mise en situation de négociation
- Valorisation et suivi des résultats de la négociation
- Organisation du suivi post-négociation
- Développement des compétences du négociateur et du collectif de négociation

### Objectifs pédagogiques

Identifier son expérience de négociateur  
Repérer les situations de négociation  
Se donner des repères théoriques de la négociation  
Intégrer l'importance de la préparation  
S'approprier les deux étapes de la préparation  
S'approprier les étapes exploration – clarification  
Repérer quelques concepts de stratégie  
Distinguer les deux étapes de la négociation  
S'exercer à négocier  
Bâtir un argumentaire  
S'exercer à argumenter  
S'entraîner à négocier

### Méthodes mobilisées

IREFE - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 11750804075

Version : SSE004-20251031

**IREFE 78 rue de Crimée 75019 Paris – Tél 01.42.03.05.05**

**[www.irefe.com](http://www.irefe.com) – [contact@irefe.fr](mailto:contact@irefe.fr)**

**Déclaration OF : 1175 080 40 75 / Agrément CSE économique 84 1511 / Agrément CSE SSCT 85 808**



Méthodes expositive, interrogative, active  
Livret stagiaire

## Qualification Intervenant(e)(s)

Animateur·trice de formation ou formateur·trice consultant·e

## Méthodes d'évaluation

Évaluation diagnostique avant la formation  
Évaluation formative tout au long de la formation  
Évaluation sommative à la fin de la formation  
Évaluation de satisfaction à la fin de la formation

## Modalités d'accessibilité handicap

Bâtiment ERP PMR - Contactez-nous pour nous indiquer vos besoins spécifiques

## Tarifs

Inter (Par Stagiaire) : **Nous consulter**  
Intra (Par Jour) : **Nous consulter**



Contactez-nous !

Jean-Yves BELATY  
Formateur consultant, responsable formation

Tél. : 0142038444  
Mail : [jean-yves.belaty@irefe.fr](mailto:jean-yves.belaty@irefe.fr)