



## NEGOCIER AVEC LA DIRECTION

*Tous les outils pour perfectionner les négociations dans le cadre de son mandat*

2 jours

- Le cadre juridique de la négociation
- Identifier le rôle des représentants du personnel
- Connaître ses interlocuteurs, leur rôle, leurs motivations
- Ce qu'il faut savoir pour préparer efficacement la négociation
- Déterminer et fixer les objectifs
- Inventorier les points d'accord et de désaccord
- Hiérarchiser les enjeux
- Déterminer le niveau d'exigence initial, point de départ de la négociation
- Elaborer sa stratégie : négocier en bloc ou point par point
- Recourir aux alliances avec d'autres syndicats
- Adopter le comportement adéquat
- S'adapter aux différents comportements
- Connaître les bases de l'écoute active
- Ne négocier que sur des faits et non sur des opinions
- Faire appel aux questions-tests, relais, écho ou à la reformulation
- Entamer la négociation
- Premiers contacts
- Négocier la négociation : une façon de prendre la main
- Conduire la négociation : techniques et tactiques en fonction des différentes phases
- Tactiques de préparation
- Tactiques d'argumentation
- Tactiques de détournement
- Maîtriser le stress
- Identifier les phénomènes déclencheurs de stress
- Gérer son stress
- Conclure la négociation
- Maîtriser les techniques de pré fermeture
- Concentrer les efforts sur les intérêts communs