

## Négocier efficacement la NAO

### Parcours professionnel

---

#### 14 heures (2 jours)

- + accompagnement personnalisé de chaque participant par une experte praticienne
- + chaque séquence de formation est validée par une activité pédagogique

- + mise à disposition d'une bibliothèque (benchmark, accords, positions des principales organisations syndicales...)
- + chaque participant définit ses engagements et son plan d'actions

**1300 € HT**  
tarif inter

Possibilité de réaliser  
cette formation en  
intra et sur mesure

### Objectifs

---

- ☒ Comprendre les spécificités des organisations syndicales afin d'anticiper leurs demandes
- ☒ Adopter les bons comportements et les bonnes postures
- ☒ Être préparé pour négocier la NAO
- ☒ Mener efficacement la négociation

### Pour qui ?

---

- ☒ DRH / RRH
- ☒ Directeur ou Responsable Relations Sociales
- ☒ Cadres amenés à préparer et/ou tenir une NAO

### Prérequis

---

- ☒ Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre professionnel en ressources humaines
- ☒ Et/ou posséder une expérience professionnelle de deux ans minimum en ressources humaines
- ☒ Et/ou être en responsabilité, le cas échéant à venir, de la négociation de la NAO

### Évaluation

---

- ☒ Cette formation fait l'objet d'un questionnaire préparatoire et d'une évaluation du transfert des acquis



## Équipe pédagogique

Nos formateurs sont d'abord des experts et des praticiens. Ils sont formés à la pédagogie et nous nous assurons des supports et de l'ingénierie pédagogique résolument axés sur la mise en pratique et le « terrain ». Pour cela, nous proposons une professionnelle expérimentée en relations sociales et une coordinatrice pédagogique utilisant des moyens pédagogiques adaptés.



**Magali COURMONTAGNE**  
Directrice des Relations Sociales  
durant 11 ans au sein d'une multinationale



**Renée HUSSON**  
Coordinatrice pédagogique - Experte formation  
Praticienne digital learning

### Les + de DiaNego Learning

- ☒ Formation organisée par une Directrice des Relations Sociales au sein d'une multinationale durant plus de 10 ans
- ☒ Nombreuses mises en situation pratique et supports permettant d'aller plus loin (modèles et exemples d'accords, conseils et méthodes des organisations syndicales...)
- ☒ Permet de répondre à de nombreuses situations relevant de la NAO
- ☒ Chaque participant repart avec son plan d'actions
- ☒ Intègre les dernières évolutions législatives



## Programme

### Présentiel - Jour 1

- ☒ Identifier les spécificités des organisations syndicales et leur façon d'aborder la NAO afin d'anticiper leurs demandes
  - Réformistes / contestataires : deux façons d'aborder la NAO
  - Connaître les positions des syndicats sur la NAO
  
- ☒ Anticiper ! La posture à adopter toute l'année afin de bien traiter la NAO
  - Appréhender les 3 piliers de relations sociales efficaces
  - Traiter les irritants
  - Privilégier les managers de proximité
  
- ✂ Outils pédagogiques : remise d'un dossier de benchmark et d'un dossier des conseils et pratiques des Organisations Syndicales afin de préparer leurs NAO, quiz, frise, études de cas, vidéos, puzzle...

### Présentiel - Jour 2

- ☒ Préparer la négociation
  - Connaître les règles incontournables
  - Les 7 étapes de l'organisation de la négociation
  
- ☒ Tenir la négociation
  - Comment faire face aux techniques déloyales
  - Appliquer les techniques de la négociation raisonnée
  - Savoir argumenter et rythmer les concessions
  - Identifier les marges de manœuvre et les zones d'accord possibles
  - Conclure l'accord
  
- ✂ Outils pédagogiques : élaboration d'un support de préparation de NAO, rédaction d'un plan d'actions, vidéos, cas pratique...



## Informations pratiques

- Consulter les dates et villes dans la rubrique : « prochaines sessions » du site DiaNego Learning ou en nous contactant directement au 07 86 23 32 85
- Avis sur la formation : il n'y a pas encore d'avis sur la formation
- Pour les personnes en situation de handicap : vous pouvez vous informer auprès de notre référent handicap par téléphone au 07 86 23 32 85

Pour toutes questions sur la formation ou sur son financement,  
contacter nous au 07 86 23 32 85 ou 06 82 38 19 60