

Négociation sociale : la méthode pour ceux qui veulent négocier juste et conclure mieux

14 heures de présentiel (2 jours)

- + accompagnement personnalisé de chaque participant par une experte praticienne
- + votre profil de négociateur (grâce à l'outil exclusif des NegoTypes®)
- + chaque séquence de formation est validée par une activité pédagogique
- + Des outils réutilisables : carte d'influence, sociogramme, tests personnalisés, infographies des principales techniques de négociation, grille de closing...

1500 € HT

tarif inter

Possibilité de réaliser
cette formation en intra
et sur mesure

Objectifs

- ✕ Préparer tactiquement une négociation en identifiant les parties prenantes, les lignes rouges et les leviers d'influence
- ✕ Mettre en œuvre une posture assertive, adaptée à son propre profil de négociateur (via les NegoTypes®)
- ✕ Conduire avec méthode une négociation sociale, de la préparation au closing
- ✕ Négocier dans une situation réelle de tension (type conflit collectif) en mobilisant les outils vus en formation

Prérequis

- ✕ Être en responsabilité de négociations, le cas échéant à venir

Pour qui ?

- ✕ DRH / RRH
- ✕ Directeur ou Responsable Relations Sociales
- ✕ Toute personne amenée à négocier, quel que soit son niveau

Evaluation

- ✕ Cette formation fait l'objet d'un questionnaire préparatoire de recueil des besoins et d'une évaluation du transfert des acquis



Équipe pédagogique

Notre formatrice est d'abord une experte et une praticienne. Elle est formée à la pédagogie et elle veille à proposer des supports et une ingénierie pédagogique résolument axés sur la **mise en pratique** et le **"terrain"**.



Magali COURMONTAGNE

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

Les + de DiaNeg Learning

- ✕ Formation assurée par une Directrice des Relations Sociales au sein d'une multinationale durant plus de 10 ans, ayant négocié et conclu plus de 140 accords
- ✕ Etablissement de son profil de Négociateur NegoTypes® intégrant les talents clés et les points de vigilance
- ✕ Nombreuses mises en situation pratiques et supports permettant d'aller plus loin et d'acquérir des connaissances pratiques directement applicables
- ✕ Partage d'expérience entre participants et cas concrets tirés de l'expérience de l'intervenante enrichissent la démarche
- ✕ Des techniques ciblées illustrées par des infographies



Programme

Présentiel – Jour 1 :

Méthodologie de la négociation sociale

La négociation sociale a ses codes, ses rituels... et ses leviers

- Spécificités de la négociation sociale
- Modèle A.O.E (Affichage, Objectif, Enjeu)
- Décryptage de l'A.O.E de l'autre partie : langage, indices, posture
- Clarification de l'intérêt commun partagé
- Outils structurants pour une négociation maîtrisée

Objectif : Structurer sa négociation avec méthode, lucidité et flexibilité

Cartographie des parties prenantes et dynamiques d'influence

Derrière chaque position, des jeux d'acteurs et des jeux d'alliance

- Culture d'entreprise et dialogue social
- Sociogramme des alliances et tensions
- Profilage avec les NegoTypes®
- Développement de la posture : assertivité, comportements refuges, écoute active, communication assertive

Objectif : Développer une vision systémique et affiner sa posture d'acteur clé de la négociation

 **Outils pédagogiques :** remise d'un dossier des conseils et pratiques des Organisations Syndicales, quiz, frise, études de cas, vidéos, puzzle...

Présentiel – Jour 2 :

Conduite opérationnelle de la négociation

La réussite d'une négociation tient à la fois à sa technique et à sa dynamique collective

- Techniques adaptées aux profils de négociateur (NegoTypes®)
- Gestion de la réunion : cadre, tempo, temps de parole
- Coordination d'équipe en situation de négociation
- Finalisation d'un accord durable et communication post-négociation

Objectif : Maîtriser l'orchestration d'une négociation du cadrage au closing

Simulation en contexte de crise sociale

Rien ne vaut la réalité... pour progresser dans la négociation

- Préparation de la stratégie de négociation en sous-groupes
- Jeu de rôles : Direction, Syndicats, RH...
- Simulation d'un cas de grève emblématique
- Debrief complet sur les dynamiques et apprentissages

Objectif : Consolider les acquis par la pratique d'un cas complexe et emblématique.

 **Outils pédagogiques :** test NegoTypes® personnalisé afin d'identifier ses forces clés et son style dominant, la cartographie de l'entreprise et des partenaires sociaux, test personnalisé de ses comportements refuges, infographie des principales techniques de négociation, cas pratique...



Informations pratiques

- **Consulter les dates et les villes dans la rubrique :** "prochaines sessions" du site DiaNeg Learning ou en nous contactant directement au 07 86 23 32 85
- **Avis sur la formation :** sur toutes nos formations en "inter" ou en "intra", 100 % des participants qui se sont exprimés feraient de nouveau appel à nos services
- **Sanction de la formation :** à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation
- **Pour les personnes en situation de handicap ou pour toute question sur la formation :** vous pouvez nous contacter par téléphone au 07 86 23 32 85