



CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION

Programme détaillé Interentreprises (en individuel)

Négociations sociales et collectives

« La stratégie des gains mutuels au service du dialogue social »



Programme

Négociations sociales et collectives

La stratégie des gains mutuels au service du dialogue social

Durée : 2 jours + 1 jour de retour d'expérience (REX)

Horaires : 9h – 18h (J1, J2) et 9h – 17h (J3)

Incluant :

En amont de la formation : test N°1 « le questionnaire d'évaluation de vos pratiques en négociation »

Post-formation : test N°2 « le test de validation des acquis »

* Suggestion de lecture : « L'âge de la négociation collective Christian Thuderoz paru le 2 octobre 2019 Essai »

1. PUBLIC CONCERNE

Formation accessible aux salariés d'entreprise.

Tous les responsables et les opérationnels confrontés à la négociation collective et à la négociation sociale :

PDG, Directeurs généraux, Directeurs des ressources humaines, Directeurs juridiques et financiers, Directeurs de Communication, Directeurs d'usine, Directeurs des affaires sociales, Secrétaires généraux, Chefs de projets, Responsables formation, Délégués syndicaux, Secrétaires des comités d'entreprise ...

Notre offre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de faciliter l'accueil et la prise en compte de ces handicaps, il est demandé aux participants de bien vouloir nous informer des modalités à mettre en œuvre pour garantir des conditions d'accès et d'accueil optimales.

Pré-requis : aucun.

Nombre de participants maximum : 9 à 12, selon les conditions sanitaires en vigueur.

Modalités de prise en charge : plan de formation de l'entreprise – Prise en charge individuelle.

2. OBJECTIFS

A l'issue de ce séminaire les participants sauront comment :

- Gérer d'une manière constructive la tension et la complexité propres aux négociations collectives et sociales
- Bâtir des accords applicables et durables, dans le respect des valeurs des parties en présence
- Etre capable de mesurer l'influence de leur mode actuel de négociation sur leurs performances et résultats
- Aborder les litiges "sur le fond", c'est à dire par rapport aux intérêts en jeu, plutôt que de s'épuiser dans les batailles de concessions réciproques
- Inventer de nouvelles solutions auxquelles les différentes parties n'ont pas pensé au départ

- Eviter les accords peu profitables car ne faisant pas valoir leurs intérêts propres
- Déjouer les tactiques déloyales ou de mauvaise foi
- Renforcer les atouts dont ils disposent en développant des solutions de rechange

3. PROGRAMME

1. Développer une approche stratégique des négociations collectives pour les aborder en toute confiance
2. Créer un climat favorable
3. Sortir des guerres de positions
4. Inventer des solutions créatives
5. Gérer ses émotions et celles des autres
6. Déjouer la mauvaise foi
7. Bâtir une communication sincère et efficace
8. Comprendre les styles de négociation

Séminaire présentiel (2 jours) / distanciel (4 demi-journées en visio-conférence)

1ère journée / 2 demi-journées

Introduction

- Objectifs de la Formation
- Présentation des participants et de l'animateur
- Inventaires des problématiques rencontrées par les participants dans leurs négociations collectives

Découverte de la méthode

- Les caractéristiques de la négociation collective en France
- L'approche « raisonnée » de la négociation
- Analyse des processus utilisés de façon classique :
 - La négociation de position : avantages et inconvénients.
 - Comment nous nous situons par rapport au marchandage ?
 - L'inefficacité de certaines stratégies par rapport aux négociations collectives
 - Comment éviter de détruire la relation ?

Premières mises en situation et utilisation d'outils

- Identifier et développer le « grain à moudre » pour les différentes parties : les différentes conditions pour créer un gain mutuel dans les négociations sociales.
- Les différences d'intérêts qui permettent l'invention d'avantages mutuels
- Les compétences relationnelles et la capacité d'écoute
- Savoir prendre en compte les facteurs de complexité propres aux enjeux des négociations sociales
- Savoir préparer ses négociations : check-list des principaux aspects à examiner avant toute négociation.

2ème journée (2 demi-journées)

Confrontations avec les facteurs de complexité

- Agir dans une négociation de Groupe
- Identifier les tactiques et pratiques qui font progresser la négociation et les comportements et attitudes qui bloquent et freinent la négociation
- Que faut-il éviter à tout prix ?
- L'importance de l'agenda et de la constitution de la délégation
- Le rôle des valeurs dans la négociation sociale
- Les profils de négociateurs : comment les observer, comment gérer notre relation
- Les attitudes à adopter face à un négociateur dur et opiniâtre
- Gérer les attaques personnelles et l'agressivité
- La MESORE (MEilleure SOLution de REchange) et la notion de pouvoir

Atelier : annonce d'un plan de départ volontaire

- La stratégie de communication
- Les communiqués de victoire des parties en présence
- Les étapes de l'acceptation d'un problème non négociable : la courbe du changement, « pourquoi moi ? »

Synthèse générale de la Stratégie des Gains Mutuels par opposition à la stratégie d'affrontement et d'adversariat.

Retours d'expérience

Atelier d'expertise en présentiel – 1 jour

(6 à 8 semaines après la formation présentielle)

Suivi et Application aux cas de négociations des participants

Cette étape permet aux participants de revenir sur leur pratique de la méthode après la formation et de confronter leurs réussites comme leurs difficultés dans la mise en application.

La journée commencera par le recensement de toutes les occasions de négociations rencontrées par les participants.

Le stage fonctionne ensuite sur les principes de l'animation en co-développement : chacun à son tour expose son cas, le groupe élabore des stratégies de résolution du problème rencontré, les présente, et la personne concernée explique ce qu'elle en retient.

Pour que le séminaire soit le plus vivant possible, il sera demandé à chaque participant de venir avec son cas de négociation à analyser (cas réussis, échoués, en cours et à venir) ; les participants devront synthétiser par écrit les cas rencontrés et les présenter devant le groupe, s'ils le souhaitent, pour en faciliter l'analyse.

4. BENEFICES DE LA FORMATION

- Acquisition d'une méthode de préparation, conduite et suivi de vos négociations
- Entraînement à la mise en pratique d'une approche structurée
- Développement de compétences comportementales constructives

5. METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation présentielle basée sur des exercices de groupe (85% de pratique)
- Etudes de cas très courts sur les moments difficiles de la négociation sociale
- Mises en situation susceptibles d'être filmées* puis analysées
- Feedback personnalisés : les points forts et les points d'efforts

* En application du règlement au droit à l'image, les séquences filmées seront définitivement supprimées à la fin de chaque session.

A l'issue de chaque cas, un exposé de synthèse s'appuie sur les expériences vécues et non sur un schéma prédéterminé et dégage les composantes stratégiques de la négociation sociale.

Chaque participant reçoit un feed-back personnalisé sur son style.

L'équipe pédagogique :

- le CEN recrute des intervenants, praticiens de la négociation, ayant majoritairement occupés des fonctions opérationnelles en entreprise,
- tous les Consultants – Formateurs sont qualifiés par le CEN et formés en négociation raisonnée,
- leur long parcours de formation et d'intégration est régulièrement enrichi et actualisé par des groupes de pratique.

Notre organisme de formation fournira la feuille de présence, la fiche d'évaluation de la formation et l'attestation de fin de formation.

6. REGLEMENT INTERIEUR

Le Règlement Intérieur du Centre Européen de la Négociation est consultable sur notre site internet : <https://cenego.com/reglement-interieur-applicable-aux-participants-de-la-formation-professionnelle/>

7. INTERLOCUTEUR LOGISTIQUE

Magali Delamare - Responsable Logistique Inter

- Ligne directe : 01 53 53 05 05 – Mail : magali.delamare@cenego.com