

FORMATIONS COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

-  DIALOGUE SOCIAL
-  TRANSFERT
DE COMPÉTENCES
-  ÉCOSYSTÈME
TERRITORIAL
-  GRANDS PROJETS
MÉTROPOLITAINS
-  ÉTAT ET SES
REPRÉSENTANTS
-  PACTES FINANCIERS
ET FISCAUX





SOMMAIRE

Le Centre Européen de la Négociation	1
Nos Consultants - Une dimension métropolitaine et outre-mer	2
NOS FORMATIONS INTRA	
OSEZ NÉGOCIER AUTREMENT	3
Le déroulement de nos Formations	4
LE SOCLE : PRÉ-REQUIS	
STGM La stratégie des gains mutuels [PRÉ-REQUIS]	6
LES MODULES METROPOLITAINS	
METRO 1 La négociation des transferts de compétences	8
METRO 2 Négocier les pactes financiers et fiscaux	9
METRO 3 Gouvernance collaborative métropolitaine	10
METRO 4 Négocier les grands projets métropolitains	11
LES MODULES RELATIONS INSTITUTIONNELLES	
INSTIT 1 Négocier dans l'écosystème territorial	14
INSTIT 2 Négocier avec l'état et ses représentants	15
LE MODULE DIALOGUE SOCIAL	
SOC Réussir le dialogue social dans les territoires	18
Ils nous font confiance	19

LE CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION



Le Centre Européen de la Négociation, fondé en 1984 par Michel Ghazal, est un acteur majeur de la formation, du conseil et de l'accompagnement à la négociation, au leadership et à la communication.

Nos clients sont constitués à la fois de grandes entreprises, de groupes familiaux et de PME de tous les secteurs d'activité.

Forts de notre expertise reconnue auprès des grandes entreprises et groupes internationaux, nous développons désormais des formations spécifiquement adaptées aux enjeux du secteur public. Notre approche, déjà éprouvée auprès du privé, répond aux besoins croissants des collectivités territoriales, des administrations et des structures parapubliques, qui représentent aujourd'hui un axe majeur de notre développement.

Nos formations se distinguent par leur approche 100% opérationnelle et interactive. Basées sur des mises en situation concrètes adaptées aux réalités du secteur public, elles permettent aux participants de transposer immédiatement les compétences acquises dans leurs négociations quotidiennes.

La stratégie des gains mutuels, au cœur de notre méthode, s'applique à des problématiques spécifiques aux collectivités territoriales telles que :

- Les enjeux métropolitains et intercommunaux,
- Les négociations autour des grands projets publics.

- Les négociations inter-institutionnelles et partenariales,
- Les relations avec l'État et ses services déconcentrés,
- Le dialogue social au sein des collectivités,

Nous proposons un parcours structuré pour répondre aux défis du secteur public territorial :

- Un module socle fondamental sur la stratégie des gains mutuels : les bases indispensables (prérequis),
- Et des modules spécialisés : adaptés aux besoins spécifiques des collectivités territoriales.

Vincent REILLE

Président du Centre Européen de la Négociation



NOS CONSULTANTS SPÉCIALISTES DU SECTEUR PUBLIC

Notre équipe de consultants-formateurs réunit des praticiens chevronnés spécialisés dans le secteur public. Sous la direction de Yannick BIYONG, qui s'appuie sur près de 15 ans d'expérience dans les administrations centrales et les collectivités territoriales, nous proposons des solutions parfaitement adaptées aux enjeux spécifiques des collectivités.

Nos experts associent une connaissance approfondie des sciences comportementales à une maîtrise des modèles de développement managérial en contexte institutionnel. Leur approche s'appuie sur la stratégie des gains mutuels (négociation raisonnée), transformant les relations institutionnelles

en collaborations durables au service de l'intérêt général.

Nous répondons aux défis concrets des collectivités territoriales : transferts de compétences, pactes financiers et fiscaux, dialogue social territorial et gouvernance collaborative. Toutes nos interventions respectent rigoureusement le cadre légal et réglementaire du secteur public.

Notre engagement : accompagner élus et cadres territoriaux en leur fournissant des outils performants pour relever leurs défis et exercer pleinement leurs responsabilités.

UNE DIMENSION MÉTROPOLITAINE ET OUTRE-MER

Le Centre Européen de la Négociation est en mesure de dispenser l'ensemble de ses formations tant

en métropole que dans les collectivités d'outre-mer.



OSEZ NÉGOCIER AUTREMENT



DES FORMATIONS EN PRÉSENTIEL ET À DISTANCE

Bénéficiez de nos formations en présentiel et à distance.

Pour assurer une meilleure concentration des participants et une efficacité maximale à distance, nous avons repensé le format de nos formations.

Ainsi, la répartition des journées et le nombre maximum de participants ont été adaptés pour une expérience d'apprentissage optimale.

LE DÉROULEMENT DE NOS FORMATIONS

Nos formations en Intra se déroulent dans les locaux de votre choix.

Les sessions débutent à 9H et se terminent à 18h.

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 nous vouloir nous informer des modalités à mettre en œuvre pour garantir les conditions d'accès et d'accueil optimales.

FORMATIONS SUR MESURE

- Développer une culture de négociation pour vos élus, vos équipes de direction et vos managers
- Négociation secteur public/privé
- Motiver et mobiliser une équipe projet
- Média training
- Accompagnement au changement

CONSEIL ET ASSISTANCE

- Accompagnement de vos négociations stratégiques
- Accompagnement de vos stratégies de relations sociales

SENSIBILISATION À LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS

- Conférence de 30 à 300 personnes
- Journée de sensibilisation de 10 à 30 personnes



LE MODULE SOCLE : PRÉ-REQUIS

Ce module fondamental constitue la base essentielle pour maîtriser les principes de **la stratégie des gains mutuels**. Il offre les outils indispensables pour transformer vos négociations quotidiennes en leviers stratégiques. Reconnu par une certification du Centre Européen de la Négociation, ce module est un investissement clé pour tout directeur, manager ou élu souhaitant exceller dans ses fonctions.

LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS

Passer du compromis aux solutions créatives

OBJECTIFS

- Gérer d'une manière constructive la tension entre les aspects compétitifs et coopératifs de la négociation
- Diagnostiquer mon style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre mes négociations
- Bâtir des accords applicables et durables

PROGRAMME

- Développer une approche stratégique des négociations**
 - Les 7 éléments clés de la méthode
 - Le guide complet de préparation
- Créer un climat favorable**
 - Les obstacles personnels à la communication
 - Les clés d'une écoute active
- Sortir des guerres de positions**
 - Défendre mes intérêts et découvrir ceux de l'autre
 - Utiliser les « critères objectifs » et amener l'autre aux mêmes règles
- Inventer des solutions créatives**
 - Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
 - Éviter les concessions tout en conciliant les différences
- Gérer mes émotions et celles des autres**
 - Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère
 - Piloter mes émotions et éviter les attitudes inefficaces
- Déjouer la mauvaise foi**
 - Reconnaître les tactiques et les démasquer
 - Désamorcer les processus de chantage, menace et manipulation ...
- Accroître son pouvoir**
 - Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE)
 - Maîtriser ma peur de l'échec pour renforcer mon pouvoir
- Diagnostiquer mon style de négociateur**
 - Repérer mes attitudes et tactiques individuelles
 - Définir mon profil de négociateur et évaluer mes points forts/d'effort

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers :
2 jours + 1 jour de retour
d'expérience (ou 2 demi-journées à distance)

À DISTANCE

- Session de 4 à 8 pers :
4 demi-journées + 2 demi-journées
de retour d'expérience 1 mois plus
tard

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

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

PUBLIC CONCERNÉ

Élus, directeurs généraux des services, directeurs généraux adjoints, managers



LES MODULES METROPOLITAINS

Conçus pour répondre aux défis complexes des métropoles et intercommunalités, ces modules abordent des thématiques telles que la gouvernance collaborative et la gestion des transferts de compétences. Ils offrent des outils pratiques pour renforcer la coopération intercommunale et favoriser un développement territorial intégré.

LA NÉGOCIATION DES TRANSFERTS DE COMPÉTENCES

Concilier intérêt métropolitain et identité communale

OBJECTIFS

- Identifier les intérêts divergents et convergents dans les transferts de compétences
- Comprendre les résistances psychologiques et organisationnelles au changement
- Maîtriser les techniques de dialogue constructif face aux craintes identitaires
- Développer une vision commune au-delà des positions institutionnelles

PROGRAMME

1. Analyser les dynamiques relationnelles liées aux transferts de compétences

- Comprendre les mécanismes psychologiques de résistance face à la «perte de pouvoir»
- Dépasser le clivage «métropole vs communes»

2. Cartographier les postures et les intérêts sous-jacents

- Identifier les besoins non-exprimés au-delà des positions officielles
- Reconnaître les inquiétudes légitimes : contrôle, proximité, identité, reconnaissance

3. Transformer l'opposition en partenariat

- Créer un sentiment d'appartenance à un projet commun
- Construire une vision partagée respectueuse des identités locales

4. Surmonter les obstacles relationnels

- Identifier les non-dits et gérer les pièges émotionnels
- Neutraliser les jeux de pouvoirs et d'influence qui parasitent la discussion

5. Préparer méthodiquement un transfert de compétence

- Analyser les intérêts respectifs et appliquer la méthode des 7 éléments clés
- Élaborer une MESORE crédible et identifier des critères objectifs

6. Conduire efficacement une négociation de transfert

- Utiliser l'écoute active et gérer les émotions en situation tendue
- Maintenir un dialogue constructif malgré les tensions

7. Développer des solutions créatives

- Utiliser des techniques adaptées au contexte institutionnel
- Évaluer et sélectionner les solutions les plus prometteuses

8. Formaliser un protocole de transfert collaboratif

- Élaborer un document-cadre basé sur les gains mutuels
- Définir des mécanismes de suivi et concevoir une communication efficace

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers : 2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Acquisition d'outils pour transformer les résistances en opportunités
- Développement d'une approche méthodique pour des transferts de compétences réussis
- Renforcement des capacités à construire des compromis adaptés aux réalités territoriales

PUBLIC CONCERNÉ

Élus, directeurs généraux, directeurs et cadres des métropoles et intercommunalités, chargés de mission coopération intercommunale, responsables des relations institutionnelles.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles

NÉGOCIER LES PACTES FINANCIERS ET FISCAUX

Harmoniser les stratégies fiscales en préservant l'autonomie locale

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes de tension et d'équilibre dans les relations financières
- Identifier les leviers de création de valeur dans les pactes financiers et fiscaux
- Maîtriser les techniques de négociation adaptées aux enjeux budgétaires
- Élaborer des solutions fiscales innovantes et mutuellement bénéfiques

PROGRAMME

1. Maîtriser les fondamentaux de la négociation financière territoriale

- Identifier les spécificités des négociations financières publiques
- Comprendre les enjeux d'équité et de solidarité territoriale

2. Cartographier les intérêts financiers des parties prenantes

- Analyser positions, intérêts et contraintes budgétaires
- Anticiper les postures défensives autour des ressources

3. Comprendre les mécanismes de répartition des ressources

- Comparer les différents modèles de pactes financiers/fiscaux
- Équilibrer autonomie fiscale et solidarité territoriale

4. Éviter les écueils classiques des négociations financières

- Dépasser la vision court-terme et les positions figées sur les chiffres
- Surmonter les blocages liés à l'histoire et aux précédents

5. Préparer efficacement une négociation financière et fiscale

- Analyser les données du territoire et élaborer des scénarios
- Développer sa MESORE et sélectionner des critères objectifs

6. Conduire stratégiquement une négociation financière

- Appliquer la stratégie des gains mutuels aux enjeux financiers
- Gérer les objections et maintenir une dynamique constructive

7. Concevoir des mécanismes financiers innovants

- Développer des solutions créatives et des formules adaptatives
- Intégrer les projets d'investissement dans la vision globale

8. Bâtir un pacte financier et fiscal durable

- Structurer un pacte équilibré avec mécanismes d'adaptation
- Élaborer une communication efficace et un dispositif de suivi

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers : 2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Maîtrise des mécanismes de négociation appliqués aux enjeux financiers et fiscaux
- Capacité à élaborer des pactes équilibrés respectant les contraintes locales
- Développement d'une vision stratégique des ressources territoriales partagées

PUBLIC CONCERNÉ

Élus, directeurs des finances, directeurs généraux des services, directeurs des finances, cadres financiers des collectivités, chargés de mission coopération intercommunale.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles

GOVERNANCE COLLABORATIVE MÉTROPOLITAINE

Construire un leadership partagé au service du territoire

OBJECTIFS

- Comprendre les dynamiques de pouvoir dans l'écosystème métropolitain
- Concevoir des dispositifs de gouvernance équilibrés et inclusifs
- Maîtriser les techniques d'animation et de prise de décision collaborative
- Développer une culture de coopération entre acteurs institutionnels

PROGRAMME

1. Analyser les modèles de gouvernance métropolitaine

- Évaluer forces/limites des différents modèles et attentes contradictoires
- Équilibrer efficacité décisionnelle et inclusion des parties prenantes

2. Développer les principes d'une gouvernance négociée

- Transformer une gouvernance verticale en gouvernance collaborative
- Équilibrer représentation politique et expertise technique

3. Cartographier les acteurs et les pouvoirs

- Identifier les cercles d'influence et les coalitions d'intérêts
- Reconnaître les besoins de reconnaissance des parties prenantes

4. Surmonter les obstacles à la coopération

- Gérer les résistances culturelles et la méfiance institutionnelle
- Neutraliser les effets de la compétition politique sur la gouvernance

5. Concevoir des dispositifs collaboratifs

- Élaborer des instances inclusives et définir clairement les rôles
- Articuler les différents niveaux de gouvernance

6. Animer efficacement les instances

- Maîtriser les techniques facilitant l'expression et l'écoute
- Gérer les personnalités difficiles et les oppositions

7. Utiliser des outils collaboratifs pour la décision

- Appliquer des méthodes adaptées aux grands groupes d'élus
- Développer des approches créatives pour dépasser les blocages

8. Mettre en œuvre une gouvernance durable

- Élaborer une charte collaborative et des mécanismes d'évaluation
- Développer une culture de coopération et un leadership partagé

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers :
2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Acquisition des méthodes pour instaurer une gouvernance partagée
- Développement des compétences relationnelles pour le leadership territorial
- Maîtrise des outils collaboratifs adaptés à la complexité métropolitaine

PUBLIC CONCERNÉ

Présidents, vice-présidents, directeurs généraux et cadres dirigeants des métropoles et intercommunalités, élus communautaires, responsables des relations institutionnelles, secrétaires généraux de groupes politiques, cadres des services des assemblées.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles



NÉGOCIER LES GRANDS PROJETS MÉTROPOLITAINS

Concilier vision stratégique et adhésion locale

OBJECTIFS

- Comprendre les dynamiques d’opposition/adhésion aux grands projets
- Maîtriser les techniques de négociation pour des projets d’envergure
- Concevoir des processus de concertation efficaces et inclusifs
- Élaborer des stratégies pour maintenir l’alignement des parties prenantes

PROGRAMME

- Maîtriser les spécificités des grands projets**
 - Appréhender la complexité technique, financière et politique
 - Identifier les facteurs de réussite/échec et la dimension systémique
- Cartographier stratégiquement les parties prenantes**
 - Analyser positions/intérêts et anticiper les résistances
 - Identifier les alliés potentiels et les facilitateurs
- Identifier les phases critiques de négociation**
 - Repérer les moments clés et articuler concertation/négociation
 - Gérer les calendriers multiples et les contraintes temporelles
- Éviter les erreurs classiques**
 - Anticiper les oppositions et intégrer les inquiétudes locales
 - Prévenir les erreurs de communication cristallisant les oppositions
- Préparer méthodiquement la négociation**
 - Appliquer les 7 éléments clés aux grands projets et développer sa MESORE
 - Identifier des critères objectifs et options créatives
- Négocier efficacement en situation de blocage**
 - Transformer les oppositions en contributions constructives
 - Gérer les aspects émotionnels et maintenir le dialogue
- Concevoir un processus de concertation efficace**
 - Structurer les étapes et articuler négociation/communication
 - Intégrer les contributions dans l’évolution du projet
- Garantir la durabilité des accords**
 - Développer des stratégies pour préserver les accords négociés
 - Mettre en place une gouvernance de projet collaborative

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers : 2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Acquisition d’une méthodologie pour conduire des projets complexes
- Développement des compétences pour transformer les oppositions
- Maîtrise des techniques de concertation efficaces

PUBLIC CONCERNÉ

Élus, directeurs généraux, directeurs de projet, chefs de projet, responsables d’aménagement, directeurs techniques, chargés de mission grands projets.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles



“La meilleure négociation est celle où les deux parties repartent avec le sentiment d’avoir gagné.”

Centre Européen de la Négociation



LES MODULES RELATIONS INSTITUTIONNELLES

Ces formations permettent de naviguer avec efficacité dans l'écosystème institutionnel complexe du secteur public territorial. Elles fournissent les compétences nécessaires pour négocier avec l'État ou ses représentants et bâtir des partenariats durables entre collectivités territoriales (communes/départements, métropoles/régions...).

NÉGOCIER DANS L'ÉCOSYSTÈME TERRITORIAL

Développer des partenariats stratégiques multi-niveaux

OBJECTIFS

- Comprendre les logiques et contraintes des différents acteurs territoriaux
- Maîtriser les techniques adaptées aux relations inter-institutionnelles
- Développer des stratégies d'alliance et de coalition efficaces
- Élaborer des accords territoriaux équilibrés et durables

PROGRAMME

1. Cartographier l'écosystème territorial

- Identifier les acteurs institutionnels et leurs modes de fonctionnement
- Analyser les relations formelles/ informelles entre institutions

2. Décrypter les logiques institutionnelles

- Comprendre les cultures organisationnelles et les contraintes légales
- Analyser les cycles décisionnels et leurs implications

3. Diagnostiquer les alliances potentielles

- Identifier convergences/divergences d'intérêts et opportunités
- Anticiper les résistances et obstacles à la coopération

4. Maîtriser les fondamentaux de la négociation inter-institutionnelle

- Appréhender les spécificités des négociations entre institutions
- Gérer les asymétries de pouvoir et articuler politique/technique

5. Préparer stratégiquement une négociation

- Appliquer les 7 éléments clés aux contextes complexes
- Élaborer une MESORE solide et des critères objectifs légitimes

6. Conduire efficacement une négociation multi-acteurs

- Faciliter le dialogue et gérer les blocages
- Maintenir une dynamique constructive malgré les tensions

7. Construire et maintenir des coalitions

- Fédérer des acteurs aux intérêts partiellement divergents
- Préserver l'équilibre des alliances et résoudre les tensions

8. Formaliser des accords territoriaux durables

- Structurer un accord équilibré avec gouvernance partagée
- Développer un plan d'approfondissement des coopérations

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers :
2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Acquisition d'une lecture stratégique des jeux d'acteurs territoriaux
- Renforcement des capacités à construire des alliances durables
- Développement d'une approche coordonnée des négociations multi-partenaires

PUBLIC CONCERNÉ

Élus, directeurs généraux, directeurs de cabinet, responsables des relations institutionnelles, chargés de mission coopération territoriale, directeurs de projet impliquant plusieurs institutions.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles

NÉGOCIER AVEC L'ÉTAT ET SES REPRÉSENTANTS

Construire une relation équilibrée avec les services de l'État

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes décisionnels des services de l'État
- Maîtriser les techniques d'influence adaptées au dialogue avec l'État
- Développer des stratégies pour équilibrer le rapport de force
- Construire des partenariats durables avec les services déconcentrés

PROGRAMME

1. Cartographier les acteurs étatiques

- Comprendre l'organisation des services centraux/déconcentrés
- Analyser le rôle du préfet et identifier les réseaux d'influence

2. Décrypter les logiques et contraintes de l'État

- Intégrer les priorités nationales et leur déclinaison locale
- Comprendre les mécanismes de contrôle et d'arbitrage

3. Maîtriser les spécificités de la négociation avec l'État

- Gérer l'asymétrie de pouvoir et intégrer la dimension juridique
- Articuler efficacement niveaux politique et administratif

4. Éviter les erreurs courantes

- Identifier les approches contre-productives
- Surmonter les malentendus culturels entre collectivités et État

5. Préparer méthodiquement une négociation

- Appliquer les 7 éléments clés à la relation avec l'État
- Renforcer sa position et élaborer une argumentation objective

6. Conduire efficacement une négociation

- Transformer une posture d'autorité en dialogue constructif
- Gérer les blocages et maintenir un climat relationnel positif

7. Déployer des stratégies d'influence

- Utiliser les leviers formels/informels et mobiliser des soutiens
- Valoriser l'intérêt général dans son argumentation

8. Construire une relation durable

- Développer un partenariat équilibré au-delà des négociations ponctuelles
- Gérer efficacement les situations de crise et de désaccord

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers :
2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS

STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Compréhension fine des logiques et contraintes de l'État
- Développement de stratégies efficaces pour influencer les décisions
- Renforcement des capacités à défendre les intérêts territoriaux

PUBLIC CONCERNÉ

Élus, directeurs généraux, directeurs de cabinet, responsables des relations institutionnelles, chargés de mission coopération territoriale, directeurs de projet impliquant plusieurs institutions.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles



*“ Il faut toujours être prêt à négocier,
mais jamais négocier sans être prêt. ”*

Henry Kissinger



LE MODULE DIALOGUE SOCIAL

Ce module développe une approche innovante du dialogue social territorial. Vous apprendrez à transformer les relations sociales en leviers de performance collective, à prévenir les conflits, et à instaurer une culture de coopération durable avec les partenaires sociaux.

RÉUSSIR LE DIALOGUE SOCIAL DANS LES TERRITOIRES

Transformer les relations sociales en levier de performance collective

OBJECTIFS

- Comprendre les spécificités du dialogue social dans la FPT
- Maîtriser les techniques de négociation adaptées aux relations sociales
- Développer des stratégies pour prévenir et résoudre les conflits
- Élaborer des accords sociaux innovants et équilibrés

PROGRAMME

1. Analyser le paysage actuel du dialogue social territorial

- Identifier les avancées récentes et les expériences pionnières
- Repérer les opportunités de transformation vers une culture de qualité

2. Établir les fondations essentielles

- Développer le respect mutuel et partager les responsabilités
- Cultiver l'ouverture et créer de véritables marges de manœuvre

3. Activer les trois leviers clés

- Choisir l'objet du dialogue et sa nature (consultation, concertation, négociation)
- Harmoniser les canaux complémentaires (institutionnel, managérial, direct)

4. Surmonter les obstacles

- Identifier les postures défensives et désamorcer les malentendus
- Prendre en compte l'histoire sociale de la collectivité

5. Préparer méthodiquement une négociation sociale

- Appliquer les 7 éléments clés au contexte territorial
- Élaborer une MESORE réaliste et identifier des critères objectifs

6. Conduire efficacement une négociation

- Dépasser les positions de principe pour accéder aux intérêts
- Gérer les émotions et maintenir un dialogue constructif

7. Élaborer des accords innovants

- Co-construire des solutions mutuellement bénéfiques
- Concilier performance et qualité de vie au travail

8. Institutionnaliser un dialogue social de qualité

- Élaborer une charte et des dispositifs complémentaires
- Développer une culture du dialogue social durable

EN PRÉSENTIEL

- Session de 4 à 12 pers : 2 jours

TARIFS

À la journée sur demande

PRÉREQUIS CONSEILLÉ STGM

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Acquisition d'une approche constructive du dialogue social territorial
- Développement des compétences pour transformer les tensions en opportunités
- Renforcement de la capacité à construire des accords mutuellement bénéfiques

PUBLIC CONCERNÉ

Élus en charge des ressources humaines, directeurs généraux, directeurs et responsables RH, managers, membres des instances représentatives du personnel.

La pédagogie est active par excellence, car elle est fondée sur des mises en situation contextualisées de négociations complexes et difficiles

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AIR LIQUIDE

ALSTOM

ANAP

ANFR AGENCE NATIONALE
DES FRÉQUENCES

ASSYSTEM FRANCE

AXA

BPCE

BOUYGUES

CAISSE DES DEPOTS & CONSIGNATIONS

CASTORAMA FRANCE SAS

CAT SAS

CCR

CHANEL

CMIC

CNR - COMPAGNIE NATIONALE DU
RHONE

CREDIT AGRICOLE

CREDIT MUTUEL

DASSAULT SYSTEMES SE

GROUPE EDF

ELKEM

ENGIE

FERRERO

FLEURY MICHON

HERMES

IFP ENERGIES NOUVELLES

IMERYS

JP MORGAN

KORIAN SA

LAITA

LIEBHERR

PLAYMOBIL

LA BANQUE POSTALE

LFB BIOMEDICAMENTS

LEROY MERLIN

L'OCCITANE EN PROVENCE

L'OREAL SA

MATMUT

MEDTRONIC

MERIAL

MICHELIN

NAVAL GROUP

NEXITY

NOVARTIS PHARMA SAS

NOVO NORDISK

ORANGE France

ORANO

PARIS LA DÉFENSE

PASQUIER SA

PFIZER

PLASTIC OMNIUM AUTO INERGY

POLE EMPLOI

RABOT DUTILLEUL CONSTRUCTION

RATP

RECKITT BENCKISER

REFRESCO FRANCE SAS

REMI COINTREAU

ROCHE

RTE RÉSEAU DE TRANSPORT
D'ELECTRICITÉ

SAFT

SAINT LOUIS SUCRE

SAINT MICHEL

SANOFI - AVENTIS FRANCE

SCOR

STELLANTIS

ST MICRO ELECTRONICS

SUEZ GROUPE

TECHNICATOME

TEVA SANTE

UNEDIC

VOLKSWAGEN GROUP

WARNER ENTERTAINMENT FRANCE

VOS CONTACTS

Hervé Godey

herve.godey@cenego.com

01 53 53 05 02

Yannick Biyong

yannick.biyong@cenego.com

06 23 84 48 90



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

10 Rue de Penthièvre • 75008 Paris

Tél. : 33(0) 1 53 53 05 05

Email : contact@cenego.com



www.cenego.com



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION