

# Apprenez à négocier dans votre structure : posture et technique

## OBJECTIFS

- **Maîtriser** les différentes techniques de négociation
- **Être à égalité** avec vos partenaires de négociation
- **Être capable** de prendre l'avantage
- **Savoir tirer** avantage des éléments d'une situation
- **Se forger** un mental de gagnant par un travail sur soi

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

interaction, exercices, études de cas, théorie, mise en situation

### ÉVALUATION DE LA FORMATION :

en fin de formation, un formulaire sera à compléter et permettra d'obtenir une attestation de fin de formation

### ÉVALUATION DES STAGIAIRES :

un quiz sera réalisé en fin de formation

### ATTESTATION DE FIN DE FORMATION :

elle sera remise après la fin de la formation

**PUBLIC :** les élus du personnel

**NIVEAU 1 • PRÉ-REQUIS :** aucun

**DURÉE :** 2 jours (14 heures)

**TARIF INTER :** 350 € HT/jour

Contactez-nous pour connaître  
notre tarif INTRA : 01 40 22 64 43 /  
01 40 22 64 44 / 01 40 22 63 71

## PROGRAMME

### 1. La négociation est omniprésente dans l'entreprise

- La négociation évolue entre conflit et coopération
- Les sources du conflit
- Les types de conflits et comment les gérer

### 2. Négocier, c'est avant tout communiquer

- Maîtriser les bases de la communication interpersonnelle
- Savoir écouter avant de parler
- Phase diagnostic
- Quel négociateur êtes-vous ? Les styles de négociation

### 3. Le stress lors d'une négociation : comment le maîtriser ?

- Définition du stress
- Réaction au stress

### 4. Les techniques de la négociation

- Les techniques d'argumentation
- Les techniques de questionnement
- Le traitement des objections
- La persuasion
- Utilisation du droit d'alerte
- Commissions du CSE
- Commission santé, sécurité et conditions de travail (CSSCT)
- Négociation et recours à expertise
- Négociation dans le cadre de l'élaboration des budgets du CSE
- Conseil d'entreprise, instance de négociation