



## FORMATION

# CONSTRUIRE SES INTERVENTIONS LORS DES NEGOCIATIONS DU CE

### Référence :

148-315-13

### Durée :

2 jours

Ces deux journées vous permettront de compléter vos approches sur la négociation face à la direction et de savoir gérer les prises de paroles dans l'équipe du CE pour optimiser l'impact des messages à faire passer.

### Public

Représentants élus  
Représentants syndicaux  
Conseillers du salarié

### Pré-requis

Aucun

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer et réussir sa négociation
- Se positionner et savoir interagir avec l'équipe au profit du collectif
- Garder la main sur les négociations difficiles et savoir conclure

### Méthodes pédagogiques

- Supports de cours
- Mise en situation
- Réflexion
- Attestation de formation



FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

## **PROGRAMME**

### **Définir les objectifs des réunions**

- ✓ Poser le cadre de la réunion
- ✓ Définir l'objectif à atteindre à la fin de la réunion
- ✓ Déterminer les sujets que vous voulez aborder et ceux que vous voulez éviter

### **Préparer sa réunion, gage de réussite**

- ✓ Structurer les étapes de la négociation
- ✓ Savoir construire sa stratégie
- ✓ Anticiper les objections
- ✓ Construire une liste de questions à poser

### **Identifier le rôle et intervention de chacun**

- ✓ Définissez des compétences nécessaires
- ✓ Tester son style de négociateur
- ✓ Elaborer le plan d'action
- ✓ Préparer les tactiques que vous allez utiliser (confrontant et consentant)

### **Optimiser son impact en situation délicate**

- ✓ Décoder les comportements inefficaces qui nuisent à la crédibilité
- ✓ Mettre en place les techniques assertives pour s'affirmer dans les situations difficiles
- ✓ Renforcer son pouvoir de persuasion grâce à la communication non verbale
- ✓ Maintenir son influence par une interaction permanente

### **Garder la main sur la négociation**

- ✓ Identifier les pièges: menace, urgence, manipulation
- ✓ Maitriser les contres-tactiques possibles
- ✓ Faire face aux tentatives de déstabilisation

### **Savoir conclure efficacement**

- ✓ Repérer le moment et signe pour conclure
- ✓ Valider les accords obtenus