



Vous aider à engager et mener une négociation

Objectifs

- Définir ses objectifs pour préparer au mieux la négociation.
- Identifier les marges de manœuvre dans le cadre d'une négociation.
- Connaître son profil de négociateur et son rôle dans la négociation.
- Maîtriser les enjeux de négociation de la NAO.

Pour qui ?

DUP
OS
CSE

Programme

Comprendre les enjeux de la négociation

Cadre légal d'intervention
Les grands types de négociations
Confronter sans conflictualiser

Préparation de la négociation

Les différentes étapes de la négociation
Définir ses objectifs et les obstacles existants
Evaluer vos moyens et vos marges de manœuvres
Construire et formuler vos arguments

Techniques pour faciliter la négociation

Attitudes aidantes et celles à éviter
Ouvrir le dialogue et formuler des propositions
Reconnaître les différents profils de négociateurs
Se synchroniser avec son interlocuteur

Préparer la négociation sur les salaires

Construire ses arguments
Porter ses revendications
Exercices pratiques et conseils d'Atlantes

Vous aider à engager et mener une négociation

Agenda

BORDEAUX

1er décembre 2022

LILLE

30 septembre 2022

LYON

18 novembre 2022
17 mars 2023

MARSEILLE

22 septembre 2022

METZ

19 octobre 2022
15 mars 2023

NANTES

18 novembre 2022

PARIS

5 octobre 2022
24 novembre 2022
2 février 2023
21 avril 2023

TOULOUSE

2 décembre 2022
9 mars 2023

Prix

En INTER - proche de chez vous avec des élus de divers CSE

Présentiel (déjeuner compris)

390 € net/jour/pers.

A partir de 3 inscrits à la même session, 350 € net/jour/pers.

A partir de 5 inscrits à la même session, 330 € net/jour/pers.

En INTRA

En présentiel, nous consulter pour un tarif forfaitaire

CONTACT / formation atlantes.fr - 01 56 53 65 05
Organisme de formation enregistré sous le n°11 75 52 968 75