



NEC-OTIUM
DONNEZ UNE CHANCE À LA CONCORDE

Formation inter (ou intra) :
Les bases de la négociation sociale.

Mener à bien des négociations sociales en entreprise
(collectives et individuelles)

Objectifs de la formation :

Donner aux participants les outils fondamentaux leur permettant de :

- **Définir des stratégies de négociation sociale efficaces** qui engagent les partenaires sociaux vers des compromis viables.
- **Conduire des négociations sociales** récurrentes ou occasionnelles avec les représentants du personnel ou des salariés sur des enjeux collectifs ou individuels.

Publics concernés

Managers RH, managers d'entités, responsables en relations sociales, mandataires sociaux, avocats spécialisés en droit du travail...

Prérequis : Connaître le cadre réglementaire de la négociation sociale en entreprise

Profil des formateurs

Nec-Otium fait appel à des **consultants-experts** très expérimentés, aux multiples références en négociation, sur tous les terrains d'entreprise (industrie, Retail, services). Praticiens reconnus, ils sont passés par les plus grands cabinets de conseil et de formation en négociation. [Voir profils](#)

A l'issue de cette formation les participants seront à même de :

- **Définir la bonne approche stratégique** en particulier face aux partenaires sociaux en prenant en compte les volontés de transiger en présence et l'état du climat social.
- Analyser les divergences et convergences d'intérêts, **élaborer cas échéant une base de concertation** et valider les **objectifs de négociation**.
- Cerner les difficultés et enjeux, **choisir la tactique appropriée puis préparer les marges de manœuvre**, positionner les valeurs clés (I, O, R) et jalonner les concessions (feuille de préparation).
- Prendre en compte la gestion de la pression du temps, **programmer et contrôler l'enchaînement des phases** et des réunions.
- **Choisir l'ordre approprié de traitement des points** de désaccord, opposer la résistance requise selon le degré d'offensivité tactique, **gérer la tension induite** jusqu'à l'obtention de l'accord.
- **Appliquer les techniques posturales et rhétoriques (verbatim)** propres à la négociation en adoptant les attitudes et les formulations argumentaires idoines pour orienter les concessions vers les niveaux d'accord visés.

Prix inter : 1250 euros HT par pers

(Collations et déjeuners compris dans le prix)

Prix intra : 2500 euros la journée consultant

Dates et lieux pour l'inter :

[Cliquez ici](#)

Contact : r.davigneau@nec-otium.fr

+32496518998



NEC-OTIUM
DONNEZ UNE CHANCE À LA CONCORDE

‘Mener à bien des négociations sociales en entreprise.’

Déroulé du programme :

- L'accueil est prévu chaque jour dès 8h avec café ou thé, + jus de fruit
- Des pauses de 15 minutes avec collations sont prévues vers 11h00 le matin et 15h00 l'après-midi.
- Les déjeuners sont programmés entre **12h30 et 13h45**

Première journée Stratégie et préparation technique

- 9h00** Introduction, tour de table, expression des attentes.
- 9h30** Définitions et notions préalables.
- Bref rappel sur le contexte de la négociation sociale en entreprise collective et ou individuelle.
 - Les stratégies de relation en situations d'intérêts convergents ou divergents.
 - Les grandes confusions : techniques de négociation et de persuasion, négociation de crise et négociation professionnelle...
 - Le dilemme du négociateur : sécuriser l'accord ou le maximiser
 - Le paradoxe : traiter des désaccords en préservant la relation
 - Le principe de résistance et de modulation de tension.
- ➔ Exercice d'entraînement : opposer une résistance (concessionnelle ou argumentaire) sur des mini cas.
- 10h30** Approches stratégiques de la négociation, base de concertation et formulation des objectifs.
- Les déterminants de la volonté de transiger, variable stratégique majeure (approches proactive/opportuniste/dynamique.)
 - Analyse critique des divergences et convergences d'intérêts, élaboration d'une base concertation.
- 11h30** Première simulation test de négociation : Le cas GERMAIN + debriefing
- 13h45** La feuille de préparation par objectif (FPO) marquant le cheminement transactionnel vers l'accord recherché
- Évaluation du niveau de difficulté et d'enjeu.
 - Choix du degré d'offensivité tactique.
 - Définition des marges de manœuvre et construction des échelles transactionnelles avec ses valeurs clés (I,O,R)
 - Echelonnement des concessions de valeur ou d'objet.
- 15h15** Seconde simulation test de négociation : Le cas VICTOR préparation technique sur support fourni en sous-groupes, jeux de rôles puis debriefings technique et video par le consultant.
- 17h15** Conclusion et tour de table.

Seconde journée Maîtrise du déroulement et des échanges

- 9h00** Rappel des points clés abordés en J1.
- 9h20 parcours** Les 4 phases du processus de négociation : un tensionnel à piloter dans la durée.
- Le séquençage de la négociation, de la prise de contact à la protocolisation de l'accords...ou la rupture.
 - L'importance de la phase exploratoire et l'enjeu de la phase de normalisation de la relation.
 - L'ordre choisi du traitement des points pour sécuriser ou maximiser le niveau d'accord recherché
 - Le jeu tactique des suspensions.
- 10h45** Approche posturale de la négociation.
- Le choix stratégique du mode de relation (conflictuel/pacifique) vs Le choix tactique du mode de transaction (intransigeant/coopératif)
 - Les quatre postures du négociateur et les attitudes clés associées.
- ➔ Exercice d'entraînement sur des mini cas de postures à jouer en binôme en adoptant les attitudes idoines.
- 13h45 vers** Le lexique rhétorique du négociateur pour progresser l'accord
- Les techniques de formulation (demande, argument, concession) pour déployer sa résistance et faire fléchir celle de l'Autre.
 - La spécificité du cycle argumentaire de la négociation.
 - Le bon équilibre à trouver entre la charge tensionnelle et la flexibilité relationnelle dans l'échange.
- ➔ Exercice d'entraînement sur des formulations de demande et de défense argumentaire.
- 15h15** Troisième simulation : Le cas ORPHÉE avec préparation technique et argumentaire, jeu de rôles, debriefing technique et video par l'animateur.
- 17h15** Conclusion, Quiz des compétences acquises, tour de table final et évaluations.