



# MAÎTRISER LES NÉGOCIATIONS SOCIALES

## Objectifs

- ▶ Connaître les différentes sanctions disciplinaires
- ▶ Eviter les risques de contentieux en sécurisant les procédures de sanction

## Public

- ▶ Responsable ou collaborateur en ressources humaines
- ▶ Juriste d'entreprise

## Intervenant

- ▶ Consultant et formateur dans les domaines des Ressources Humaines, du développement commercial

## Notre + pédagogique

- ▶ Méthode active et participative qui privilégie les solutions concrètes
- ▶ Apports théoriques : mise en situation et jeux de rôle pour tous à travers des exercices pratiques progressifs enregistrés, écoutés et analysés en groupe.

### Dates et durée

2 jours    **2016 : 7 mars et 7 avril • 10 mai et 9 juin  
22 sept et 10 oct • 17 nov et 12 déc**

### Horaires

9h00 - 17h00

### Lieu\*

#### IFA DELOROZOY

7 avenue des Trois-Peuples  
78180 Montigny-le-Bretonneux  
St Quentin-en-Yvelines  
Parking gratuit à disposition

#### ESSYM

44 rue Patenôtre  
78120 Rambouillet  
Parking gratuit à disposition

*\*Selon inscriptions*

### Coût/stagiaire

**1 100 € net de taxe**  
Support pédagogique  
et pauses-café inclus.

**ESSYM**

ECOLE SUPERIEURE  
DES SYSTEMES  
DE MANAGEMENT

une école de la



## Programme

### LA NEGOCIATION DANS LE CADRE LEGAL RH

#### Introduction à la maîtrise des techniques de négociation

- ▶ Avec les outils juridiques qui régissent les rapports sociaux : autorité et négociation  
*Vous apprendrez à évaluer ces situations et affirmer votre leadership*

#### Choisir une stratégie de négociation

- ▶ Connaître les attentes et positions des différents acteurs  
*Vous apprendrez à écouter et préparer une stratégie soit coopérative, soit compétitive*

#### Etablir avec méthodologie un plan stratégique et tactique

- ▶ Préparer les compromis, concessions et points de rupture de la négociation choisie
- ▶ Evaluer les valeurs de l'échange  
*Vous apprendrez à formuler les hypothèses et des scénarios à établir un plan de table et gérer les rites : syndical et social*

#### Maîtriser l'art de l'argumentation

- ▶ Les rouages de l'argumentation efficace dans le processus de l'influence sociale  
*Vous apprendrez à utiliser des arguments inductifs ou déductifs en cohérence avec les différents acteurs*

### Conclure

- ▶ La recherche de consensus et de compromis  
*Vous apprendrez à gérer les désaccords avec assertivité*

### Limiter les risques

- ▶ L'exercice du pouvoir disciplinaire et les pratiques discriminatoires
- ▶ L'exercice du pouvoir disciplinaire et le harcèlement moral
- ▶ Les risques de recours et de contentieux

### LES NEGOCIATIONS AVEC LES PRESTATAIRES DE SERVICES

#### Le plan de vente et stratégie des prestataires

- ▶ Les techniques de questionnements

#### La veille concurrentielle des principaux fournisseurs

- ▶ Préparer les objections et son tableau de négociation

#### Rompre et accélérer la négociation

*Vous apprendrez les méthodes de vente des prestataires et à y répondre avec maîtrise des enjeux liés aux partenariats*

### « Exercices pédagogiques »

### Bilan de la journée et évaluation de la formation

Cette formation a retenu votre intérêt, vous souhaitez vous inscrire :  
remplissez le bulletin d'inscription joint à cette fiche et renvoyez-le au **Service Formation Continue.**

#### Par courrier :

IFA DELOROZOY  
7 avenue des Trois-Peuples  
Montigny-le-Bretonneux  
78067 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex

#### Par mail :

formationcontinue@essym.fr

#### Pour plus d'information :

01 30 48 80 88  
www.essym.fr  
www.ifa.delorozoy.fr

**ESSYM**

ECOLE SUPERIEURE  
DES SYSTEMES  
DE MANAGEMENT

une école de la

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE