

Formation négocier avec la Direction : réussir les NAO

Négociations Annuelles Obligatoires

Objectif(s)

- Être capable d'appliquer les techniques de négociation adaptées aux représentants du personnel
- Être capable d'employer une stratégie de négociation
- Être capable d'utiliser les bonnes méthodes de communication

Prérequis

Aucun

Public concerné

Membres du Comité Social et Économique



1 Jour



Jusqu'à 12

Programme

- Le cadre juridique de la négociation
- Maîtriser le cadre juridique depuis la loi sur la représentativité.
Avec qui négocie-t-on ?
- Replacer le rôle du CE dans la négociation
- Identifier tous les thèmes obligatoires : égalité professionnelle entre les hommes et les femmes, épargne salariale, prévoyance maladie, insertion des travailleurs handicapés, gestion prévisionnelle des Emplois et des Compétences
- Utiliser tous les indicateurs à votre disposition : bilan social, bilan financier, évolution des plus fortes rémunérations comparées à l'ensemble des rémunérations, analyse de votre secteur d'activité et des négociations chez vos concurrents, dans le groupe etc....
- Connaître ses interlocuteurs, leur rôle, leurs motivations
- Ce qu'il faut savoir pour préparer efficacement la négociation
- Déterminer et fixer les objectifs
- Inventorier les points d'accord et de désaccord
- Hiérarchiser les enjeux
- Déterminer le niveau d'exigence initial, point de départ de la négociation
- Élaborer sa stratégie : négocier en bloc ou point par point
- Recourir aux alliances
- Adopter le comportement adéquat
- S'adapter aux différents comportements
- Connaître les bases de l'écoute active
- Négocier sur des faits et non sur des opinions
- Faire appel aux questions-tests, relais, écho ou à la reformulation
- Entamer la négociation
- Premiers contacts
- Négocier la négociation : une façon de prendre la main
- Conduire la négociation : techniques et tactiques en fonction des différentes phases
- Gérer son stress
- Conclure la négociation
- Concentrer les efforts sur les intérêts communs

Méthode(s) pédagogique(s)

Exposés théoriques...

Intervenant

Consultant spécialisé