



Formation des élus : Réussir sa négociation

2 jours 14 heures

Programme de formation

Public visé

Tout administrateur et futur administrateur de l'organisation professionnelle commanditaire

(les formations sont organisées uniquement sur commande d'organisations professionnelles).

Les formations sont accessibles sous certaines conditions aux personnes en situation de handicap. Merci de prendre contact avec l'ISM (formation@infometiers.org) afin de mettre en oeuvre les dispositions nécessaires pour garantir l'accueil et le bon déroulement de la formation.

Pré-requis

Aucun prérequis n'est exigé pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

La formation concourt à préparer les élus à l'exercice de leur mandat et à développer une compétence de communication et de négociation, tant dans les relations avec les entreprises qu'avec les partenaires institutionnels et territoriaux.

- Acquérir des techniques de négociation simples et efficaces pour défendre avec succès les positions de l'organisation professionnelle
- Maîtriser les étapes clés d'une négociation, de la préparation à la conclusion de l'accord
- Comprendre les facteurs comportementaux et psychologiques qui influencent le résultat des échanges

Description / Contenu

Le programme ci-dessous est indicatif. En cas de commande, il est adapté sur mesure, en fonction des attentes exprimées.

- Les dates et lieux des formations sont de même déterminés en lien avec l'organisation commanditaire. L'ISM peut accueillir la formation dans ses locaux à Paris ou décentraliser la formation, au plus près des domiciles des bénéficiaires.

- Le coût de la formation est de 245 euros par jour et par stagiaire. Une demande de prise en charge peut être réalisée auprès du FAFCEA, sous couvert de réunir les critères d'éligibilité.

Programme

Tour de table : présentation des participants et formulation de leurs attentes

1) Comprendre les fondamentaux de la négociation :

- Les enjeux d'une négociation
- La préparation : formulation de l'objectif, hypothèse haute, hypothèse basse, non-négociable
- Les solutions de repli et autres options tactiques
- Les stratégies d'alliances

- La distinction entre positions affichées et intérêts réels

2) Maîtriser les techniques relationnelles et les méthodes d'argumentation :

- Comment instaurer la confiance
- Les atouts de l'écoute active
- Les concessions et contreparties
- Les réfutations et parades
- Comment surmonter les tensions
- Comment aboutir à un accord durable accepté par tous

Modalités pédagogiques

Les formateurs de l'ISM sont sélectionnés pour leur expertise des thèmes traités et du monde de la petite entreprise.

La formation alterne apports de contenus, de méthode, et exercices pratiques (jeux de rôle, questions-réponse, études de cas concrets, travaux individuels ou en groupes...).

Les exercices de mises en situation sont préparés, en amont des formations, avec les organisations commanditaires.

- Animation participative avec des travaux individuels et en sous-groupes
- Apports pédagogiques du consultant formateur
- Plan d'action personnel
- Jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation
- Travaux pratiques individuels ou en sous-groupe en fin de chaque séquence

Moyens et supports pédagogiques

Un support pédagogique est remis aux participants.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Les participants doivent signer une attestation de présence.
- Des questions/réponses ou des travaux pratiques en fin de chaque séquence permettent d'évaluer la bonne acquisition des connaissances et des compétences.
- Un questionnaire de satisfaction est à compléter à l'issue de la formation.
- Un QCM électronique est également adressé aux participants après la formation pour évaluer les acquis et la bonne compréhension des questions traitées.

Programme valide pour l'année 2022.

Date de dernière mise à jour : 20 décembre 2021