

# La négociation

## La négociation sociale *3 jours*

### I - Concepts de base autour de la négociation

- Présentation et objectifs de chacun
- Etymologie et évolution du sens
  - Définitions
- Conception de la négociation
  - Principe de base
  - Types et styles de négociation (exercices pratiques)
  - Divergences
  - Biais et leviers d'influence
  - Les fausses idées sur la négociation

### II - La négociation en entreprise

- Règles et principes de base du dialogue social
- Négociation et dépendances
- Négociation et accords
- Temps dans la négociation
  - Les 3 temps de la négociation
  - Jeux d'acteurs
  - Cause d'échec
  - Exercices pratiques

### III - Moi, comme négociateur : mieux se connaître pour mieux négocier

- Le négociateur social ?
- L'éthique du négociateur
- L'efficacité du négociateur
- Le négociateur face à lui-même
  - Exercices pratiques

### **Objectifs**

- Accroître les compétences et consolider les connaissances en négociation sociale
- Communiquer plus sereinement lors de la négociation