

# SAVOIR NÉGOCIER AVEC LA DIRECTION

Durée : 2 jours

*Négocier avec la direction ne s'improvise pas. Entre la pression des délais de consultation, les rapports de force et la technicité des sujets, maîtriser l'art de la négociation fait toute la différence pour obtenir des avancées concrètes.*

## PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Définir ses objectifs : idéaux, réalistes, points de rupture.
- Analyser le rapport de force : moyens de pression, alliés, contraintes de la direction.
- Rassembler les informations : données chiffrées, jurisprudence, accords de branche.
- Constituer l'équipe de négociation : rôles, répartition de la parole, signaux entre élus.

## TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Écoute active et reformulation : comprendre les véritables intérêts de l'adversaire.
- L'argumentation structurée : SONCAS, CAB, méthode des concessions mutuelles.
- Gérer les objections : les accepter, les traiter, les retourner.
- Le silence, l'humour, le recadrage : outils avancés de la négociation raisonnée.

## SITUATIONS DIFFICILES ET BLOCAGES

- Reconnaître les tactiques d'intimidation, de temporisation et de manipulation.
- Répondre à la pression des délais : demande de suspension, compte-rendu de carence.
- Recourir à la médiation ou au juge en cas d'échec : voies et délais.
- Mise en situation finale : simulation de négociation sur cas réel d'entreprise.

## PUBLIC VISÉ

- Élus CSE souhaitant renforcer leurs capacités
- Secrétaires, trésoriers, élus expérimentés

## OBJECTIFS

- › Préparer une négociation et définir ses objectifs
- › Maîtriser les techniques d'argumentation
- › Gérer les blocages et rapports de force
- › Formaliser les accords et en assurer le suivi

## TARIFS

### En Intra :

2 jours	3 600 € TTC
3 jours	5 000 € TTC

### En InterCSE :

2 jours / pers.	1 100 € TTC
3 jours / pers.	1 650 € TTC