

Les règles et principes de la négociation

Les derniers changements législatifs et réglementaires ont fait de la négociation l'un des piliers de l'action syndicale dans l'entreprise et depuis 2021 dans l'administration. Votre force, pour y développer un dialogue social de qualité, réside dans votre capacité à maîtriser la logique des conflits et à organiser ce contre-pouvoir indispensable pour faire face à votre employeur et faire aboutir vos revendications. Quel que soit le sujet des négociations que vous aurez à mener, cette formation vous permettra d'acquérir des points de repère méthodologiques, de découvrir des techniques et ainsi d'enrichir votre pratique.



OBJECTIFS

- Identifier les règles de la négociation.
- Acquérir des éléments théoriques sur la méthodologie de la négociation.
- S'initier aux techniques de la négociation.



PROGRAMME

- Les représentations de la négociation
- Le cadre réglementaire des négociations
- Les différents types de négociation
- La préparation et la conduite de négociation
- Les suites de la négociation



PUBLIC

- Délégués syndicaux, secrétaires de section, représentants syndicaux
- Élus des instances représentatives du personnel des secteurs privé et public



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, méthodologiques et législatifs
- Pédagogie active
- Livret stagiaire
- Étude de cas
- Échanges et travaux en grand groupe et sous-groupes
- Mises en situation



DURÉE
3 jours

DATES ET LIEUX

- 26 > 28 février 2025, Brest (29)
- 4 > 6 juin 2025, Ploufragan (22)
- 24 > 26 septembre 2025, Lorient (56)
- 26 > 28 novembre 2025, Rennes (35)



TARIF

- 240 € / participant
- 96 € / participant
dans le cadre d'un financement par un syndicat adhérent à l'Ifreb

• Prise en charge des frais de formation : CSE ou syndicat •

