

En résumé

Conduisez vos négociations sociales avec assurance et efficacité. Cette formation vous apporte les clés juridiques, stratégiques et relationnelles pour construire un dialogue constructif, gérer les tensions et aboutir à des accords équilibrés. Grâce à des mises en situation concrètes, développez une posture professionnelle et assertive face aux enjeux du dialogue social en entreprise.

Objectifs :

- Identifier les enjeux et le cadre réglementaire des négociations sociales.
- Préparer une négociation de manière stratégique et structurée.
- Développer une posture constructive pour rechercher l'accord.
- Utiliser les techniques de négociation adaptées à un contexte social.
- Gérer les tensions, objections et blocages pour aboutir à un compromis.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Dirigeant, responsable Ressources Humaines, membre du CSE, délégué du personnel. et toute personne amenée à participer à des négociations sociales en entreprise.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Cette formation est animée par un formateur consultant expert en relation sociale en entreprise.

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Introduction à la négociation sociale

Panorama des négociations sociales en entreprise : définitions, enjeux et obligations légales.

Cadre légal : droit du travail, représentativité, accords collectifs.

Spécificités de la négociation sociale.

395 €

Net de taxe par personne

P4 NEGOIRP 25-A25



1 jour soit 7 heures.

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- ven 29 mai 2026
- jeu 19 nov 2026



2. Préparer sa négociation

Rôles des différents partenaires sociaux.

Identifier les besoins, intérêts, limites et leviers de sa partie.

Définir des objectifs réalistes : positions initiales, objectifs cibles, concessions acceptables.

Cartographier les parties prenantes et analyser leurs positions

Structurer ses arguments et appuyer sa posture avec des données fiables.

3. Conduire efficacement une négociation sociale (renforcé)

Postures des différents partenaires sociaux.

a)

Posture et comportement du négociateur social.

Adopter une posture d'écoute et de respect mutuel.

Se positionner avec assertivité sans confrontation.

Réguler les émotions dans les échanges tendus.

Conserver une cohérence entre discours, ton et langage non verbal.

b)

Techniques de négociation adaptées aux contextes sociaux.

Reformulation, questionnement ouvert, clarification des attentes.

Identifier les objections cachées et savoir les traiter.

Techniques de temporisation et de recentrage en cas de blocage.

c)

Conduite stratégique de la discussion.

Démarrer une négociation : poser le cadre et les règles du jeu.

Structurer les échanges en séquences : exploration, confrontation, co-construction.

Garder le fil rouge de l'objectif collectif malgré les tensions.

Faire progresser la discussion vers des points de convergence.

Savoir conclure et formaliser un accord acceptable pour tous.

4. Mise en pratique – simulation de négociation sociale

Jeu de rôle : négociation sur un cas réel (choisi selon le public).

Répartition des rôles : représentants syndicaux, employeurs, observateurs.

Conduite en conditions réalistes, avec imprévus et résistances.

Débriefing : analyse des stratégies, comportements, réussites et points d'amélioration.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Le formateur sélectionné privilégiera une approche pédagogique participative, accordant une importance primordiale aux échanges et au partage d'expériences parmi les participants. L'animation de la formation reposera sur diverses méthodes pédagogiques visant à promouvoir l'acquisition de connaissances et de compétences.

Les modalités pédagogiques principales engloberont des exposés et des études de cas.

Chaque participant se verra remettre un support pédagogique. Ce document synthétisera les points clés et les sujets traités au cours de la formation. Le support de formation sera fourni au format numérique à l'issue de la formation. À la demande, une version papier sera éditée.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

