



## INTITULE DE LA FORMATION

### Maîtrisez vos négociations RH complexes

## PUBLIC

Toute personne amenée à négocier dans les différentes spécialités du monde RH : relations sociales, recrutement, négociation salariale...

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.

## PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Aucun

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Proposer des outils immédiatement assimilables et utilisables par les participants dans leurs négociations quotidiennes,
- Procurer un référentiel unique pour préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociation,
- Pouvoir mettre en oeuvre une véritable stratégie de dialogue social au service de l'entreprise,
- Renforcer sa posture lors d'entretiens individuels difficiles (négociations salariales, disciplinaires, etc.)
- Utiliser les stratégies, tactiques et techniques les plus adaptées par rapport à la situation, notamment lors de crise sociale (grève, envahissement de comité de direction, etc.),
- Illustrer tous les points abordés par de nombreux exemples réels et mises en situation.

## CONTENU ET DEROULEMENT

### POUVOIR ET LEADERSHIP

Dissocier le négociateur du décideur - Etablir la crédibilité du négociateur - Préparer le mandat de négociation,

### ANALYSE DU CONTEXTE

Comprendre la réalité du contexte - Déterminer et verbaliser l'OCP -

Identifier les motivations adverses

### CARTOGRAPHIE DES ACTEURS

Etablir le sociogramme adverse via SocioPlan© - Récolter de l'information

-Identifier les profils complexes

### IDENTIFICATION DES STRATÉGIES

Analyser le rapport de force Rapfor© - Déterminer l'ossature stratégique -

Confirmer le mandat avec Mandascan©

## LIEU

Nîmes

## DATE

8 et 9 octobre

## DUREE

2 jours (14h)

## CONTACT

**Fleur MASSON**

04 90 31 55 19

f.masson@friaapaca.com

INSCRIPTIONS

laure@friaapaca.com

## ORGANISME DE FORMATION



## NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE

93840215384



## COUT PAR PARTICIPANT

**1 000 € HT / adhérent**

**1 400 € HT / non adhérent**

## EN PARTENARIAT AVEC



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



## FORMATION DE L'ÉQUIPE

Susciter l'engagement de l'équipe commerciale - Connaître l'impact de son profil en négociation - Négocier en binôme

## INFLUENCE ET RELATION

Créer une relation de négociation durable - Pratiquer l'écoute active - Induire le changement

## CLÔTURE ET DÉCISION

Déterminer le processus décisionnel - Clôturer efficacement une négociation - Valoriser la partie adverse

## APPRENTISSAGE ET DEBRIEFING

Débriefing une rencontre de négociation - Accepter le droit à l'erreur - Utiliser PACIFICAT pour débriefing

## TRANSMISSION DES SAVOIRS

Susciter l'auto-formation - Partager son expertise

---

## METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

Méthode participative

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

---

## EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation

---

## INTERVENANT

**Simon MARTENOT** – Diplômé de l'École Polytechnique et des Mines de Paris. Simon Martenot a débuté sa carrière chez Veolia dans les relations sociales pour ensuite rejoindre la SNCF sur des postes d'encadrement. En 2017, il devient membre de l'équipe ADN Talents et intervient en entreprises pour accompagner et former sur les thèmes de la négociation sociale, des risques sociaux et des situations sous haute tension.

---

## MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestation de formation



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT