

# Négociateur

Technique de négociation – 3 jours

## Objectifs de l'action de formation :

A l'issue de la formation les participant(e)s seront en capacité de :

- Appréhender les enjeux d'une négociation.
- Préparer une négociation.
- Prendre part à une négociation.
- Conclure une négociation.
- Effectuer le suivi d'un accord.
- Exploiter les résultats d'une négociation.

**Public :** Cette formation est plus particulièrement destinée aux militantes et militants amené(e)s à négocier des accords.

**Prérequis :** Avoir suivi la formation « Bienvenue à la FCE-CFDT » (n°1002 ou 1003)

**Durée :** 3 jours consécutifs en internat (idéalement), soit 24 heures

**Nombre de participants :** De 10 à 12 participants

**Méthodes mobilisées :** Cette formation est basée sur une approche pédagogique active alternant apports théoriques, exercices et mise en situation.

**Modalités d'évaluation :** L'évaluation des acquis est réalisée au fil de l'eau par des questionnements, des exercices, des questionnaires et des temps d'expérimentation.

**Frais pédagogiques :** 156,24 € par jour et par personne (en cas de prise en charge, par exemple, par le Comité Social et Économique, ou l'employeur).

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** Cette formation a été conçue pour être accessible aux personnes en situation de handicap.

**Inscription et renseignements :** Auprès du Syndicat CFDT Chimie Énergie du territoire du participant.

**Délais d'inscription :** Dès la parution de la formation au calendrier des formations proposées, et au moins 30 jours avant le 1<sup>er</sup> jour de la formation.

## Programme de la formation **Négociateur**

1 <sup>er</sup> jour	2 <sup>e</sup> jour	3 <sup>e</sup> jour
	Les principes de base de la communication	Conclure une négociation
Accueil des participants et présentation		
Les différentes négociations Les concepts de relations sociales Intérêts et limites de la politique contractuelle	Faits, opinion, interprétation Préparation de l'exercice de simulation	La publicité de la position CFDT Réaliser le suivi d'un accord
<b>Repas</b>		
La négociation et les valeurs de la CFDT Le cadre réglementaire de la négociation	Exercice de simulation	Développer la CFDT dans ses 3 dimensions à partir du contenu d'un accord
Préparer une négociation	Le contenu type d'un accord	Évaluation de la formation