

## Mieux négocier avec vos partenaires sociaux avec l'approche Beyond Conflict



DTRS-20 3 Jours (21 Heures)

### Description

Les réformes successives de la représentativité et du dialogue social ont fait une large place à la négociation dans l'entreprise. Praticiens des négociations sociales, vous savez que les méthodes et tactiques sont utiles. Mais vous savez également qu'elles ne suffisent pas toujours à éviter les conflits, surtout dans un contexte économique tendu (accord de maintien dans l'emploi, négociation d'un PSE...). Quel que soit votre niveau de préparation, il reste que la divergence des intérêts peut susciter la méfiance, alourdir le climat et bloquer le processus de négociation. Nous vous proposons une autre manière de concevoir les rapports sociaux. Cette formation, résolument innovante, utilise la méthode de négociation centrée sur les intérêts, alliée à la connaissance des mécanismes relationnels. Elle permet d'actionner durablement les leviers de la confiance.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Responsable des relations sociales. DRH. Chef d'entreprise. Directeur d'établissement.  
Responsable de site.

#### Prérequis

Aucune

### Les objectifs de la formation

- L'approche Beyond Conflict, permet : de développer ses qualités personnelles de négociateur ; de sortir de situations de dialogue difficiles ; de trouver des solutions équilibrées pour construire des relations de confiance ; d'identifier et travailler sur ses freins personnels

### Programme de la formation

Éviter les risques majeurs en négociation sociale Identifier les situations de blocage. Gérer la méfiance entre les acteurs.

- Sortir des impasses de l'affrontement.
- Mettre en œuvre les leviers de la confiance.

Conduire les négociations et les conflits de manière concertée avec la méthode des intérêts en 7 points Btir le processus de négociation avec vos partenaires.

- Identifier et formaliser le problème à résoudre.
- Clarifier les intérêts mutuels.
- Créer des options et un plan de secours.
- Évaluer les scénarios et opter pour des solutions satisfaisantes pour les deux parties.
- Conclure l'accord.

Maîtriser la relation aux partenaires

- Comprendre les comportements relationnels.
- Ajuster ses attitudes et ses propres ressources.
- Surmonter les défenses, rigidités et craintes.
- Construire et maintenir le climat relationnel adapté.
- Développer la confiance en soi.

Mettre en pratique ses compétences de négociateur S'entraîner en simulation sur des cas de plus en plus difficiles et complexes.

- Construire des relations confiantes pour négocier.
- Mettre en œuvre vos acquis.