

Les clés d'une négociation sociale optimale

La négociation : est-ce un art inné ou acquis ?

Sommes-nous tous égaux face à la négociation, quand elle touche, entre autres, à la sphère sociale et à sa concertation ?

Suis-je au fait des stratégies, techniques et tactiques à ma portée ?

Par quoi suis-je impacté et touché ? Comment puis-je savoir si je suis un bon négociateur et engranger des résultats positifs ? Comment impacter ma pratique pour que mon entreprise ne souffre pas de conflits ? Et s'il y a conflit, comment puis-je l'utiliser comme levier de changement ?

La négociation, un facteur "KPI" parmi d'autres pour votre entreprise. Prenez-en soin. Si ces questions sont les vôtres, cette formation est faite pour vous.

Objectifs

Apporter un nouvel éclairage aux participants pour :

- Augmenter leur compréhension du fonctionnement syndical de manière à mieux appréhender le contexte global d'une négociation sociale et à définir une stratégie d'entreprise adéquate lors de celle-ci
- Disposer des clés et d'une approche pratique, pour optimiser la stratégie de négociations sociales, au sein des organisations.

Méthodologie

Le contenu se base sur l'approche systémique stratégique des organisations, sur la sociologie, sur les neurosciences et les sciences cognitives.

Des cas pratiques seront évoqués de manière à rendre cette formation dynamique et à faciliter l'intégration des contenus évoqués.

