



Réussir une négociation sociale

Comundi compétences

Modalités

🕒 **Durée**
2 jours

€ **Prix inter-entreprise**
650 euros / jour / pers
HT

👁️ **Public**
RRS, RRH, DRH

🏠 **Financement**
Employeur

Frais
inter : pauses café et déjeuner inclus

🏠 **Formation face à face et à distance**

📅 **Dates et lieux**
À définir.

Objectifs

Toutes les formations Comundi sont proposées à distance, contactez-nous !

La négociation est désormais au cœur de l'entreprise. Cependant, **pour réussir une négociation, il faut savoir la préparer. Comundi vous propose la formation Réussir une négociation sociale, sur deux journées, avec des professionnels des relations sociales.**

A l'issue de cette session vous saurez :

- Préparer une négociation de manière structurée et l'aborder ainsi avec confiance
- Prévoir les situations à risque et éviter les pièges d'un conflit au moment de la réunion
- Réagir en période de crise et relancer la négociation en situation de blocage.

Comment aborder la négociation et aboutir à un accord

Les ordonnances de septembre 2017 ont ouvert un champ inédit pour négocier avec les partenaires sociaux sur à peu près tous les thèmes. Que ce soit avec les syndicats, le comité d'entreprise désormais CSE, la direction ou les managers, la négociation en entreprise est encore trop souvent affaire de confrontation, de défiance et de préjugés. Pourtant des enjeux essentiels pour l'entreprise dépendent de ces accords : adaptabilité au marché, flexibilité de ses structures et mobilité des salariés.

Pour réussir vos négociations, vous devez donc professionnaliser vos pratiques !

Quelles sont les étapes préalables pour **négocier un accord gagnant/gagnant** ? Comment démarrer la **négociation en toute**

Réussir une négociation sociale... cela s'apprend !



Patrick Witvoet, consultant et formateur en négociation sociale.

Comundi est l'un des leaders dans la formation professionnelle continue et vous propose une formation animée par un expert en la matière. **Patrick Witvoet, consultant en relations sociales** a travaillé pendant une dizaine d'années dans des entreprises multinationales américaines et françaises dans les ressources humaines. Il maîtrise aujourd'hui les pratiques de techniques de négociation innovantes qu'il transmet par le conseil et la formation, y compris en université, au sein du master 2 Management international des ressources humaines à l'université d'Angers.

Au cours de cette formation pour réussir une négociation sociale, Patrick Witvoet s'appuiera sur :

- différents apports théoriques notamment en négociation sociale.
- L'usage de jeux de rôle et de mises en pratique concrètes
- Des techniques de négociation innovantes et éprouvées.

Il est à noter que cette formation s'adresse à des dirigeants, responsables RH et tout négociateur, **ayant déjà eu une première expérience des relations sociales** en entreprise et une connaissance générale de l'environnement des ressources humaines.

Le Plus

Formation déclinable en individuel et intra-entreprise.