

## RÉUSSIR SES NAO

### **PUBLIC VISÉ**

Dirigeant, DRH et tout manager en responsabilité de négocier avec un CSE.

### **PRE REQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

- Analyser le contexte et les enjeux.
- Préparer votre négociation.
- Instaurer des méthodes collaboratives.
- Savoir être influent et guider les réflexions.
- Établir des critères objectifs pour la négociation.
- Finaliser l'accord

### **MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

La formation est composée d'apports théoriques et d'exercices définis en cohérence avec le contexte et les objectifs de l'organisation :

- Une pédagogie active et participative.
- Apport de connaissances sous forme d'exposé et d'analyse de cas réels.
- Cas concrets identifiés en rapport avec le contexte professionnel appréhendé.

### **PROCESSUS D'ÉVALUATION**

- Évaluations sur mise en situation et questionnaire.
- Débriefing collectif et test d'évaluation des acquis.

### **MODALITES D'ACCES**

Un entretien sera réalisé, en amont de la formation, avec les décideurs et la ou les personnes qui participeront à la formation afin d'analyser les besoins et objectifs de la prestation à venir.

## PROGRAMME

### 1. PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Identifier les différents acteurs
- Comprendre les process de décision
- Identifier les logiques de pouvoir et d'influence en place
- Déterminer ses forces et faiblesses et ses marges de manœuvre

### 2. S'ENGAGER DANS LA RELATION

- Développer la coopération
- Se connaître et reconnaître son interlocuteur
- Initier la confiance
- Développer son jeu comportemental

### 3. ÊTRE INFLUENT

- Développer son écoute active et maîtriser le questionnement
- Motiver et convaincre
- Savoir guider la réflexion

### 4. FINALISER L'ACCORD

- Traitement des objections
- Vérifier la bonne compréhension de l'accord
- Pérenniser la relation

#### Formation intra

**Durée** : 2 journées  
de 9h à 17h

**Date** : à définir

**Tarif** : 6000 € HT

**Délais d'accès à la formation** : entre 4 et 6 semaines

**Repas** : non compris

**Lieu** : dans les locaux de l'organisation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

HUMAN BACKSTAGE s'assure que les salles de formation sont accessibles aux PMR.

Nous restons à votre écoute pour anticiper et faciliter l'accueil et l'adaptation de nos formations à toute personne en situation de handicap,

Merci de contacter : [contact@humanbackstage.fr](mailto:contact@humanbackstage.fr)

## VOS CONTACTS

Fabienne Laurenceau  
Consultante en stratégie et communication  
sensible  
[fabienne.laurenceau@humanbackstage.fr](mailto:fabienne.laurenceau@humanbackstage.fr)  
[www.humanbackstage.fr](http://www.humanbackstage.fr)

Frédéric Rogé  
Consultant en Gestion de crise et gestion de  
l'humain  
[frederic.roge@humanbackstage.fr](mailto:frederic.roge@humanbackstage.fr)  
[www.humanbacksatge.fr](http://www.humanbacksatge.fr)