



## TECHNIQUE DE NEGOCIATION

### Contenu

- Les différents concepts de la négociation.
- La préparation, le mandat.
- Les 4 C (Contacter, Connaître, Convaincre, Conclure).
- La communication et ses difficultés.
- L'écoute, le sens des mots, la reformulation.
- Les attitudes des négociateurs, les questions à poser.
- Construire une argumentation, prévoir les réfutations.
- Le déroulement d'une négociation, le suivi, le compte rendu.

### Objectifs

- **Permettre aux négociateurs de mieux comprendre et appréhender les enjeux de la négociation.**
- **Avoir une réflexion politique sur l'acte de négocier (pourquoi, comment, préparation du mandat, ressourcement).**
- **Conduire une négociation dans les meilleures conditions.**
- **S'approprier un processus logique, comprenant plusieurs phases, des outils et des méthodes, pour être plus efficace en négociation.**
- **Réfléchir sur les comportements et les attitudes des différents acteurs de la négociation.**

### Déroulement et inscriptions



- **Durée : 5 jours (ou 3 + 2 jours).**
- **Délai d'inscription : 1 mois à minima.**
- **Lieu de la session : territoire du Syndicat.**
- **Renseignements et inscriptions : auprès du Syndicat**

- Fiche disponible auprès du :  
secteur Formation de la FCE-CFDT  
47/49, avenue Simon Bolivar  
75950 PARIS CEDEX 19  
Mèl. : formation.syndicale@fce.cfdt.fr

### Public concerné et pré-requis

- Militants ayant à participer à des négociations.
- Avoir suivi la session « Bienvenue à la FCE-CFDT ».

### Intervenants et nombre de participants

- 2 animateurs du **Syndicat.**
- 12 à 15 participants.