



Formation

Formation Négociation et conduite de réunion

Programme

Communiquer c'est anticiper et s'adapter

- ✓ Les volets subjectifs de la communication
- ✓ Les méthodes et les outils de communication pour sortir des conflits.
- ✓ La prise de parole :
 - expérimentation par l'improvisation.
 - méthodes et outils de préparation : anticiper en fonction du contexte.
 - l'expression verbale.
 - l'expression non verbale.
 - schéma des cadres de références.

Comment rendre les réunions plus efficaces et gérer son temps.

- ✓ Les réunions de travail
 - La typologie
 - Le rôle de chaque personne dans un groupe.
 - Les techniques et les attentes des participants.
- ✓ Les étapes et le processus d'une réunion
 - Les premières minutes
 - La prise de parole en public
 - Le groupe et sa dynamique
- ✓ Préparer une réunion : clé du confort et de l'impact
 - Rendre compte d'une situation
 - Donner son avis, faire une proposition
 - Explorer la parole des autres
 - Résoudre un problème.
- ✓ Animer une réunion
 - L'entretien
 - Les rôles de l'animateur
- Les clés d'une réunion efficace.

Objectif de la formation

- Comprendre la place de la communication dans les différents « rôles » des élus
- Identifier et entraîner leurs compétences dans des situations d'échanges, y compris en situations conflictuelles lors des réunions (CE, CHSCT, négociation...).

Méthodes d'animation

- Jeux de rôle
- Etudes de cas
- Des exercices de mise en pratique accompagneront les apports théoriques.
- Vidéo possible sur 3 jours

Durée de la formation

- 2 à 3 jours

Public visé

- CE – DP – CHSCT
Groupe entre 6 et 12 personnes

[Nous consulter](#) pour intra sur toute la France à la date de votre choix

Se préparer à la négociation

- ✓ La négociation : conflit et/ou coopération
 - Les différentes sources du conflit
 - L'analyse du contexte.

- ✓ Comment maîtriser la négociation
 - Avec quels outils : les principes de la communication
 - Faire son diagnostic : quel négociateur suis-je ?

- ✓ Les différentes techniques de négociation
 - L'argumentation et ses techniques
 - Le traitement des objections
 - La force de persuasion.

- ✓ Les freins et les moteurs de la négociation.