

# FORMATION



## Vous aider à engager et mener une négociation

### Objectifs

Définir sa stratégie de négociation pour la réussir  
Maîtriser les techniques de négociation et ses pièges

### Pour qui ?

DUP  
OS  
CSE

## Programme

### Comprendre les enjeux de la négociation

Cadre légal d'intervention  
Les grands types de négociations  
Confronter sans conflictualiser

### Préparation de la négociation

Les différentes étapes de la négociation  
Définir ses objectifs et les obstacles existants  
Evaluer vos moyens et vos marges de manœuvres  
Construire et formuler vos arguments

### Techniques pour faciliter la négociation

Attitudes aidantes et celles à éviter  
Ouvrir le dialogue et formuler des propositions  
Reconnaître les différents profils de négociateurs  
Se synchroniser avec son interlocuteur

### Préparer la négociation sur les salaires

Construire ses arguments  
Porter ses revendications  
Exercices pratiques et conseils d'Atlantes

# Vous aider à engager et mener une négociation

## Agenda

### **BORDEAUX**

5 mai 2022

### **LILLE**

24 mai 2022

### **LYON**

17 mars 2022

28 avril 2022

### **MARSEILLE**

3 mai 2022

### **METZ**

28 avril 2022

### **PARIS**

24 février 2022

22 avril 2022

### **TOULOUSE**

2 décembre 2021

9 mars 2022

## Prix

### **390 € net/jour/pers, déjeuner compris.**

A partir de 3 inscrits à la même session, 350 € net/jour/pers.

A partir de 5 inscrits à la même session, 330 € net/jour/pers.

CONTACT / formation atlantes.fr - 01 56 53 65 05  
Organisme de formation enregistré sous le n°11 75 52 968 75