

# NEGOCIATION EN MILIEU DIFFICILE

Réf. Défis CE – N08

**PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL**

**DUREE DE LA FORMATION : 1 A 2 JOURS**

**OBJECTIFS :** Permettre aux élus de maîtriser les méthodes et procédures de négociations.

---

## 1. LA CONNAISSANCE DE SOI

- Les désirs et les besoins : la pyramide de Maslow
- Savoir connaître ses propres besoins pour découvrir ceux de l'autre

---

## 2. MIEUX COMPRENDRE L'AUTRE

- Les positions de vie
- Le triangle dramatique de Kappman

---

## 3. LA GESTION DES CONFLITS

- Causes de conflits
  - Psychique
  - Individuel
  - Organisationnel
  - Institutionnel
  - Ethique, Culturel
- Stratégie de gestion des conflits

---

## 4. LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

- Accord gagnant/perdant
- Accord perdant/perdant
- Accord gagnant/gagnant

---

## 5. LE PROCESSUS DE LA NEGOCIATION

- La préparation
- Une communication efficace
- La synthèse
- La négociation
- La finalisation

---

## 6. MISES EN SITUATIONS, JEUX DE ROLES