

Mieux négocier avec vos partenaires sociaux avec l'approche Beyond Conflict

-Référence: **DTRS-20**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- L'approche Beyond Conflict, permet : de développer ses qualités personnelles de négociateur ; de sortir de situations de dialogue difficiles ; de trouver des solutions équilibrées pour construire des relations de confiance ; d'identifier et travailler sur ses freins personnels

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable des relations sociales. DRH. Chef d'entreprise. Directeur d'établissement. Responsable de site.

Programme

- **Éviter les risques majeurs en négociation sociale Identifier les situations de blocage. Gérer la méfiance entre les acteurs.**
 - Sortir des impasses de l'affrontement.
 - Mettre en œuvre les leviers de la confiance.
- **Conduire les négociations et les conflits de manière concertée avec la méthode des intérêts en 7 points Btir le processus de négociation avec vos partenaires.**
 - Identifier et formaliser le problème à résoudre.
 - Clarifier les intérêts mutuels.
 - Créer des options et un plan de secours.
 - Évaluer les scénarios et opter pour des solutions satisfaisantes pour les deux parties.
 - Conclure l'accord.
- **Maîtriser la relation aux partenaires**
 - Comprendre les comportements relationnels.
 - Ajuster ses attitudes et ses propres ressources.
 - Surmonter les défenses, rigidités et craintes.

Programme

- Construire et maintenir le climat relationnel adapté.
- Développer la confiance en soi.
- **Mettre en pratique ses compétences de négociateur S'entraîner en simulation sur des cas de plus en plus difficiles et complexes.**
 - Construire des relations confiantes pour négocier.
 - Mettre en œuvre vos acquis.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc