

# Négocier au sein de réunions décisionnaires multi-acteurs

Aujourd'hui, encore plus qu'hier, négocier avec de multiples acteurs en simultané (entre autres CTG) est un moment clé, voire vital pour votre structure, qui nécessite une préparation conséquente, d'autant plus lorsque vous négociez en binôme. Pendant cette formation, il s'agira de partir de situations (passées ou à venir) apportées par des participants afin de permettre à chacun de s'exercer, de capitaliser individuellement et collectivement par l'expérience des mises en situations et des apports de la formation.

## Objectifs pédagogiques :

- Pouvoir renforcer le positionnement de la structure vis-à-vis de partenaires.
- Comprendre mieux les comportements humains dans la pratique de la négociation.
- Favoriser la mise en œuvre de projets de partenariat.
- Négocier en confiance et en minimisant.

## Contenu de la formation :

### Jour 1 – Apprenons de nos négociations réussies

- Analyse de situations réussies.
- Distinguer : imposer, convaincre et négocier.
- Les 5 qualités du négociateur.
- Quel type de négociateur êtes-vous ?
- Repérer les 3 types d'interlocuteurs pour adapter sa stratégie.

### Jour 2 – Préparons la négociation : une étape clé

- Réaliser le panorama de la situation.
- Définir son cadre de négociation : définir l'objectif et le vérifier.
- Estimer l'équilibrage du rapport de force.
- Planifier sa stratégie et anticiper les objections.
- Mises en situation.

## Moyens pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Analyse de cas provenant de situations vécues par les stagiaires
- Mise en situation
- Documents pédagogiques remis à chaque formation





Sur la base d'analyses de situations réelles, il s'agit de développer la connaissance de soi, afin de développer de nouveaux savoirs, savoirs faire et savoirs comportementaux professionnels, d'intégrer des options, de clarifier et de développer son propre style et sa posture professionnelle.

## Évaluation de la formation :

L'évaluation des compétences acquises par chaque stagiaire se fera en cours ou en fin de la formation, via une évaluation du / de la formateur.trice et une auto-évaluation des acquis de la formation.

## N° Formation : 23CE18

## Date(s), lieu(x), horaires et durée :

-  24 & 25 mars 2023
-  9h30-17h30
-  2 jours
-  Au plus près des stagiaires

## Public concerné :

- Binôme administrateur.trice / professionnel.le (direction ou responsable secteur)

## Pré-requis :

Aucun

## Tarifs :

Adhérents :  
Bénévoles : 70€ / Salarié.e.s : 530€

Non-adhérents :  
Bénévoles : 130€ / Salarié.e.s : 720€

## Nombre de participants :

Minimum 10 / Maximum 16

## Formatrice :

**Nadia Tessier**  
Formatrice, médiatrice, consultante en analyse transactionnelle.

## Accessibilité :

*Si vous êtes en situation de handicap et que vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour participer à la formation, merci de contacter Soizic Moulin lors de votre demande d'inscription.*

Inscriptions en ligne sur  
[formationpdl.centres-sociaux44.fr](http://formationpdl.centres-sociaux44.fr)