DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES

Approche Beyond Conflict : préparer, négocier et conclure avec les partenaires sociaux

Les négociations sociales s'enlisent rarement sur le fond. Elles butent sur des positions figées trop tôt, des séances où chacun rejoue le même scénario, des ruptures de confiance héritées de dossiers précédents. Le résultat se mesure en temps perdu et en accords signés du bout des lèvres. Trois jours pour travailler la négociation autrement avec l'approche Beyond Conflict : comprendre ce qui se joue derrière les positions affichées, préparer un scénario plutôt qu'une liste de concessions, conduire les séances difficiles et sortir des blocages. Les mises en situation occupent une large part du temps.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Directeurs et responsables ressources humaines, responsables des relations sociales, directeurs d'établissement et cadres appelés à négocier avec les représentants du personnel.

PRÉREQUIS
Avoir déjà participé à une négociation collective ou animé une instance représentative du personnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser une situation de négociation au-delà des positions affichées
- Préparer un scénario de négociation avec ses variantes
- Conduire une séance tendue sans rompre la relation
- Traiter les blocages et les ultimatums
- Formaliser un accord compris de la même manière par les deux parties
- Entretenir la relation entre deux cycles de négociation

03 Programme détaillé

M1 Ce qui se joue dans une négociation sociale
- Lire sous la surface
- Distinguer positions intérêts et contraintes de mandat
- Identifier les jeux d'acteurs au sein de chaque délégation
- Repérer l'héritage des négociations précédentes
- Mesurer le poids du public et des absents
- À retenir : Une position tenue sans faille cache souvent une contrainte interne que l'autre partie ne peut pas exposer.

M2 Préparer la négociation
- Le travail se fait avant la première séance
- Définir son mandat et ses marges réelles
- Anticiper les demandes et les réponses possibles
- Construire un scénario avec plusieurs issues acceptables
- Choisir la composition et les rôles de la délégation
- Atelier : Préparation complète d'une négociation à partir d'un dossier apporté par les participants.

M3 Conduire la séance
- Tenir le cap et la relation
- Ouvrir la séance et poser le cadre de travail
- Écouter et reformuler sans concéder
- Gérer les interpellations et les effets de tribune
- Suspendre la séance au bon moment
- Mise en situation : Simulation d'une séance où la délégation adverse durcit sa position en cours de discussion.

M4 Sortir des blocages
- Rouvrir ce qui semble fermé
- Identifier la nature réelle du blocage
- Reformuler le problème pour élargir le champ
- Utiliser les contreparties et les engagements croisés
- Traiter un ultimatum sans céder ni rompre
- Cas pratique : Traitement d'une séance interrompue par le départ de la délégation et préparation de la reprise.

M5 Conclure et faire vivre l'accord
- L'accord commence à la signature
- Vérifier la compréhension partagée de chaque clause
- Rédiger un texte qui résiste à l'interprétation
- Organiser la communication vers les salariés
- Suivre l'application et traiter les désaccords
- Préparer le cycle de négociation suivant
- Atelier : Rédaction commune des clauses d'un accord négocié la veille puis confrontation des interprétations.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr