DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES

# Négociations sociales : préparer le mandat, conduire les séances et conclure

Une négociation mal préparée se paie en séance. Les objectifs ne sont pas arbitrés en interne. Les concessions partent trop tôt. Les organisations syndicales arrivent avec des chiffres que la direction découvre. L'accord finit rédigé dans l'urgence avec des formulations que personne ne sait appliquer six mois plus tard. Deux jours en présentiel ou à distance centrés sur la conduite effective d'une négociation d'entreprise. Vous préparez le diagnostic le mandat et les marges avant la première séance. Vous travaillez l'argumentation la gestion des concessions et les moments de blocage. Vous rédigez des clauses applicables et vous organisez le suivi de l'accord une fois signé.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **2 jours — 14 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 450 € 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 dirigeants membres de la délégation employeur et cadres associés à la préparation des négociations.

**PRÉREQUIS**
Une connaissance du fonctionnement des instances représentatives du personnel est utile

**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 :

- Établir le diagnostic préalable et chiffrer les marges de négociation
- Formaliser un mandat interne avec les objectifs et les limites
- Construire un argumentaire et anticiper les demandes de la partie adverse
- Conduire une séance en gérant les concessions et les suspensions
- Rédiger des clauses d'accord précises et applicables
- Organiser le suivi de l'accord et traiter les difficultés d'application

## 03 Programme détaillé

### M1 Préparer la négociation

- Diagnostic mandat et marges
- Analyse du contexte social et des positions en présence
- Identification des enjeux réels derrière les revendications affichées
- Chiffrage des scénarios et détermination des marges
- Formalisation du mandat interne et des limites à ne pas franchir
- Composition de la délégation et répartition des rôles
- Atelier : Chaque participant rédige le mandat interne d'une négociation qu'il doit conduire prochainement.

### M2 Le cadre et les interlocuteurs

- Règles du jeu et loyauté
- Acteurs habilités à négocier et à signer un accord
- Thèmes soumis à négociation obligatoire et négociation volontaire
- Information préalable des organisations syndicales et loyauté des échanges
- Articulation entre négociation et consultation du comité
- Calendrier des séances et gestion des délais
- À retenir : La loyauté de la négociation se démontre par les documents transmis et les délais laissés pour les examiner.

### M3 Conduire les séances

- Argumenter concéder débloquer
- Ouverture de séance et présentation de la position initiale
- Techniques d'argumentation et traitement des objections
- Gestion des concessions et de leur contrepartie
- Suspension de séance et travail en interne
- Situations de blocage de pression et de sortie de séance
- Mise en situation : Deux séances de négociation simulées sur un thème salarial avec débriefing des concessions accordées.

### M4 Conclure et faire vivre l'accord

- Rédaction signature et application
- Rédaction des clauses et vérification de leur applicabilité
- Conditions de validité et de signature de l'accord
- Formalités de dépôt et information des salariés
- Suivi de l'application et traitement des divergences d'interprétation
- Procès-verbal de désaccord et suites possibles
- Cas pratique : Un projet d'accord comportant des clauses ambiguës est réécrit par les participants.

## 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 1 450 € 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