RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

INSP
Institut national du service public

Négocier avec les partenaires sociaux

La négociation constitue un outil indispensable pour maintenir un climat social apaisé. Apprenez à faire du dialogue social un levier d'action, de changement et de coopération dans vos organisations.

Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

La formation en un coup d'œil

- **Date de la formation** : Jeudi 9 octobre 2025
- **Durée** : 2 jour(s)
- **Lieu** : INSP, 2, avenue de l'Observatoire, 75006 Paris
- **Prix** : 1 900 €
- **Langue** : Français
- **Format** : Présentiel

Public cible

- Cadres supérieurs de la fonction publique
- Cadres supérieurs du secteur privé

Pré-requis

Bases en techniques et stratégies de négociation ou avoir suivi la formation « négociation d'influence ».

Compétences visées

→ Coopérer
→ Ecouter et bâtir des relations solides

Objectifs de la formation

→ Identifier le rôle, le positionnement et les limites d'action de chaque partenaire social.
→ Savoir préparer et conduire une négociation sociale.
→ Connaître et cartographier les rapports de force entre les acteurs.

Profil des intervenants

Experts en négociation

Programme

Jour 1

Comment préparer une négociation sociale ?

Diagnostic et analyse du dialogue social

→ Diagnostic des difficultés actuelles du dialogue social formel et informel
→ Analyse des responsabilités managériales et syndicales
→ Dysfonctionnements du dialogue social
→ Mode de fonctionnement des acteurs : confédérations syndicales, fédérations professionnelles, unions interprofessionnelles, syndicats, sections syndicales
→ Analyse des comportements en présence

Stratégies et axes de dialogue social

→ Construire un axe stratégique : savoir ce que l'on veut, fixer un cap, définir son « non-négociable »
→ Méthodologie : identifier les intérêts derrière les positions affichées, multiplier les options, objectiver, identifier des solutions alternatives, offrir des garanties, travailler la relation pour consolider la confiance, négocier les règles du jeu.

Jour 2

Stratégies pour un dialogue social constructif

L'axe tactique

- Surmonter l'incompréhension en offrant compréhension et empathie
- Éviter les réactions extrêmes en favorisant l'accompagnement et le dialogue
- Transformer la colère en reconnaissance et légitimité pour renforcer les liens
- Maintenir les passerelles malgré les obstacles pour prévenir la rupture et l'abattement
- Négocier avec finesse les règles du jeu pour surmonter les blocages et favoriser le progrès

L'axe des alternatives

- Que faire quand l'autre ne joue pas le même jeu ?
- Préparer des alternatives pour maîtriser le jeu sans maîtriser les acteurs
- Déjouer les tactiques déloyales ou de mauvaise foi
- Apprendre à s'engager sur ce qui ne coûte rien
- Prévoir l'échec des négociations en identifiant sa meilleure solution de rechange

Pédagogie

Modalités d'évaluation

Présence sur l'intégralité du programme, compréhension de la méthode et des possibilités de mise en pratique à son poste. Evaluation sous forme d'une enquête de satisfaction et évaluation des acquis à travers les mises en situation durant la formation.

Modalités pédagogiques

La formation articule des apports thématiques, théoriques, méthodologiques à des mises en situation. Les mises en situation font l'objet de débriefing collectifs et d'apports complémentaires de méthode.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant

Modalités d'inscription

Groupe de 8 à 12 personnes

Indicateurs

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations : 4,6/5 de satisfaction et 95 % de recommandation en 2024 !