

Négocier en contexte de relation de travail

Description de la formation

La négociation est essentielle à l'établissement d'un milieu de travail productif. Cette négociation se compose de communication, de collaboration, d'objectifs communs, de relations saines, de confiance. Vue sous cet angle, la négociation contribuera à l'amélioration des relations de travail et à la prévention de conflits. Cette formation permettra au participant de mettre à jour leur stratégie de négociation et à adresser les prochaines discussions dans un climat de collaboration afin de favoriser une saine gestion des relations de travail au sein de leur organisation.

Objectifs pédagogiques

1. Acquérir un vocabulaire de négociation commun avec ses collègues.
2. Structurer sa négociation de façon raisonnée.
3. Développer ses habiletés pros collaboratives afin d'optimiser les gains mutuels.

Contenu

Exercice de réflexion: Roche, Papier, Ciseaux.

Définition de la négociation

Deux types de négociations

- Le dossier de négociation

La substance

- Métriques de négociation

ZOPA et BATNA

- Faire mieux que son BATNA / WATNA
- Exercice d'appropriation: La substance de ma négo

Le plan de match

- Principe de négociation raisonnée
- Processus de négociation raisonnée
- Quiz : Un employé à bout
- Les principales tactiques collaboratives

Les principales tactiques compétitives

- Préparer son script stratégie et tactiques (plan de match)
- Exercice d'appropriation: Le plan de match de ma négo
- Exercice de simulation : L'heure de pause

La relation

- Habiletés interpersonnelles
- L'échelle d'inférence
- Désamorcer les pièges cognitifs
- Exercice d'intégration – Retour sur « L'heure de la pause! »

Créer la valeur

- Les 3 types d'intérêt
- Développer des options
- La recherche du gain mutuel
- La création de valeur
- Impliquer votre interlocuteur
- Créer des ententes de gains mutuels

Négocier en contexte de relation de travail

- Les obstacles à la création de valeur
- Convenir des critères
- Sauver sa négociation
- Parvenir à un consensus?
- Quiz : La menace!
- Exercice d'appropriation: Créer de la valeur dans ma négo
- Exercice de simulation : TechNovate versus UnionElectro

Méthodologie

- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Simulation

Clientèle visée

Équipe RH, gestionnaires, représentants partie patronale et syndicale

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Bruno Lambert

Spécialiste de la gestion des talents depuis plus de 25 ans ayant développé des stratégies novatrices en matière d'identification et de développement des talents, autant pour les hauts potentiels que pour les métiers clés des organisations. Ses expériences comprennent autant le diagnostic organisationnel, le développement des solutions, la gestion du projet, l'accompagnement du changement que la conception d'approches de développement novatrices utilisant plusieurs méthodes d'apprentissage. Il a œuvré au sein de grandes entreprises des secteurs financier et manufacturier au Québec, au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en France.

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1037 \$

Prochaines dates en formation publique

12 et 13 novembre 2024 (Montréal)

8 et 9 avril 2025 (En ligne)

Négocier en contexte de relation de travail

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>