Plan de formation

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

Formateur(s)

Bruno Lambert
Bruno soutient les entreprises dans la navigation de contrats complexes, d'ententes de travail et de fusions-acquisitions, en leur offrant une expertise précieuse pour surmonter ces défis. En utilisant une approche basée sur le modèle de négociation intégrative, il guide les parties à créer de la valeur mutuelle et à renforcer leurs relations. Son expérience en tant qu'entrepreneur lui a donné une compréhension approfondie des processus d'affaires, essentielle pour résoudre efficacement les conflits et optimiser les partenariats. Il porte un intérêt particulier aux entreprises familiales, où il voit un potentiel immense pour la croissance et l'innovation. Son objectif est de faciliter la création d'ententes durables, tout en aidant les entreprises à atteindre leurs objectifs stratégiques. Bruno anime plusieurs formations à ÉTS formation, dont les formations en négociation I, II et III, ainsi que négocier en contexte de relation de travail et négocier en construction.

Durée

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

Coût par participant en formation publique

1037 $

Prochaines dates en formation publique

18 et 19 novembre 2026 (Montréal)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes 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/