



DEC LIC **CSE**

# SAVOIR NÉGOCIER

Durée: 2 jours

## AVEC QUI ET SUR QUOI NÉGOCIER ?

- Rappel de l'importance de la négociation depuis la loi Travail et les ordonnances Macron
- La négociation avec les syndicats
- La négociation avec le CSE
- Les négociations obligatoires
- Les autres négociations

## QUE VEUT DIRE NÉGOCIER ?

(Série d'exercices)

- Savoir écouter
- Maîtriser son expression orale
- Savoir organiser ses idées et poser ses arguments
- Maîtriser la communication non verbale
- Convaincre

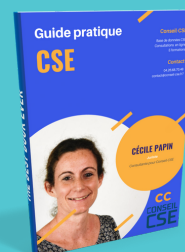
## PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Définir sa stratégie et ses marges de manœuvre
- Négocier, avant la négociation, un accord de méthodes
- Rassembler les informations nécessaires à la négociation

Mise en situation : préparer une négociation sur les salaires. Les stagiaires seront amenés à poser une revendication cohérente par rapport à l'entreprise et fourbir leurs arguments pour convaincre la direction du bien-fondé de cette revendication.

## GUIDE PRATIQUE CSE

Offert avec la formation



## PUBLIC

Membres élus du CSE  
Délégués syndicaux

## OBJECTIFS

- > Savoir préparer un négociation
- > Savoir argumenter pour atteindre ses objectifs

## TARIFS

### En intra:

2 jours: 3700 € TTC

Ce tarif comprend le support de stage ainsi que nos frais de déplacement.

### En interCSE:

2 jours: 850 € TTC/pers (repas inclus)

*Décl ic-CE est agréé par la préfecture de la région Rhône-Alpes, pour dispenser la formation des élus du CSE en matière économique, juridique et SSCT. Nos stages répondent aux normes de certification du DataDock.*



**DataDock**  
**Organisme**  
**Référencé**