

**Prérequis : Aucun**



## Objectifs pédagogiques

Savoir analyser les mécanismes de négociation. Décrypter les différents moyens de communication



## Public visé

Membres du CSE



## Moyens pédagogiques

Cas pratiques et remise d'un manuel



## Intervenant expert

### Adrian BARBELY

Docteur diplômé de l'ESSEC  
Formateur et enseignant en négociation, gestion des conflits et médiation



Nice 4 à 12 pers



1 jour

## Tarif

Inter **360€** / j / pers  
Intra **1444€** / j  
net de tva

### Partie 1 : Le rôle des émotions dans la négociations

Les émotions

Le rôle premier des émotions

Trois types d'émotions à distinguer

Pourquoi gérons-nous si mal les situations « chaudes » ?

Diagnostiquer ses propres ressentis et émotions

Comment réagissons-nous face à d'intenses émotions

Emotions et discours constructif

L'émotion est de l'information

Comment avancer ?

### Partie 2 : Aligner les diagnostics

Pourquoi les diagnostics différent ?

Importance de l'empathie... réciproque

Générer de la coopération

La coopération ça ne se décrète pas

La théorie du « don raisonné

### Partie 3 : Deux dynamiques de négociation

La négociation positionnelle

La négociation-résolution de problèmes

Mettre en œuvre une dynamique constructive

Un processus de négociation

Du diagnostic personnel au diagnostic commun

### Partie 4 : Servir de médiateur

Rôle de médiateur du membre du CSE

Etre médiateur ou... ?

Plusieurs rôles possibles

Les 6 étapes de la médiation

### Formation sanctionnée par une attestation de présence