

Les outils de la communication et de la négociation en CSE

PUBLIC : Tout élu.

Durée : 2 jours (14h) Ref : CSE202	Prix Inter : 960 €HT Prix Intra : Sur devis
Objectif Définir des objectifs communs à tous les élus Organiser le partage des objectifs et des informations Accueillir les nouveaux élus, apprendre à s'intégrer Répartir efficacement les rôles au delà du bureau, fédérer Gérer le temps du groupe pour travailler sans stress	Méthode Exposés suivis de questions-réponses et échanges avec le formateur et entre les participants Cas pratiques autour de situations évoquées Mise en situations des participants Quizz à chaque fin de chapitre
Pré-requis Aucun	Évaluation Elle se fait tout au long de la session via des QCM, mises en situation. A la fin de celle-ci, chaque participant passe un questionnaire de validation finale, lui permettant de repérer ses zones de progression.

Jour 1

Module 1 Outils d'analyse en communication interpersonnelle

1. Les Drives et les Signes De Reconnaissance
2. Qu'est-ce qu'un Driver ? Son utilisation en communication interpersonnelle
3. Qu'est ce qu'un Signe De Reconnaissance ? Son utilisation en management et en négociation

**Test : quels sont mes Drivers principaux ?
Quels sont les signes de reconnaissance que j'utilise ?**

4. Repérer les Drivers des autres et repérer leurs besoins intra-personnels

Application : Mises en situation collective de repérage des Drivers

5. Prendre conscience de sa communication non-verbale
6. Prendre conscience de ses émotions

Mises en situation , jeux de rôles

Module 2 Communiquer en situation conflictuelle

1. Qu'est-ce qu'un conflit ?
2. Les phases d'un conflit
3. Comment communiquer lors d'un conflit
4. Nourrir les besoins des personnes prises dans un conflit pour calmer le jeu

**Mises en situation
QCM sur les notions vues pendant cette première journée, discussions en groupe.**

Jour 2

Module 3 La négociation en CSE

1. Les différentes stratégies de négociation
2. L'argumentation : le pathos, l'éthos
3. L'argumentation en situation difficile
4. Organiser sa négociation : le dossier de préparation, la préparation personnelle, la stratégie interpersonnelle, le distribution des rôles

Jeux de rôles : gestion d'une opposition ou d'un conflit lors d'une négociation

Mise en situation : repérer la ou les stratégies qui font face

Accompagner un salarié lors d'une convocation

Module 4 Maîtriser les outils de la négociation utilisés en entreprise

1. Repérer les besoins interpersonnels de ses interlocuteurs et les siens simultanément lors d'une négociation
2. Analyser le non-verbal chez l'autre en situation de négociation

Mises ne situation/jeux de rôles en grandeur réelle lors de négociation