

Techniques de négociation pour les professionnels RH

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHGRH0890



adhara.fr

Objectifs

Comprendre et maîtriser les mécanismes fondamentaux de la négociation professionnelle, afin d'intégrer les spécificités des négociations en contexte RH. Adopter une posture de négociateur professionnelle et adaptée, dans le but de préparer, conduire et conclure efficacement des négociations RH. Gérer les situations complexes et les tensions, tout en préservant durablement la relation et l'éthique propres à la fonction RH.

Participants

Responsables RH, chargés RH, HR Business Partners, managers amenés à négocier dans le cadre de leurs missions.

Prérequis

Exercer ou avoir exercé une fonction RH (RH généraliste, RRH, chargé-e RH, relations sociales, etc.) ou être amené-e à intervenir dans des situations de négociation en contexte professionnel. Une connaissance du fonctionnement de l'entreprise et des relations professionnelles est un plus pour la bonne compréhension des concepts abordés

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Fondamentaux de la négociation professionnelle en contexte RH

Comprendre les concepts clés et les principes structurants de la négociation
Distinguer la négociation des autres modes d'échange (discussion, persuasion, médiation)
Identifier les enjeux et les contextes spécifiques de la négociation en entreprise
Appréhender les principales approches de négociation (distributive, intégrative)

Posture et rôle du négociateur RH

Identifier les responsabilités et spécificités du rôle RH en situation de négociation
Analyser les styles de négociation et leurs impacts
Ajuster sa posture et son positionnement professionnel selon les interlocuteurs
Renforcer sa crédibilité et sa légitimité dans la relation de négociation
Adopter une posture RH exemplaire et responsable

Préparer une négociation RH de manière structurée

Analyser les enjeux, objectifs et contraintes de la négociation
Définir ses priorités, marges de manœuvre et points non négociables
Anticiper les objections, résistances et zones de blocage
Élaborer une stratégie de négociation adaptée au contexte et aux parties prenantes

Gérer les tensions et situations complexes

Identifier et gérer les émotions en situation de négociation
Faire face aux désaccords persistants et aux rapports de force
Exprimer un refus de manière constructive et professionnelle
Préserver la relation et la coopération malgré les tensions

Sécuriser et formaliser les accords dans une démarche éthique

Formaliser les décisions et sécuriser les engagements pris
Inscrire les accords dans le cadre légal et les valeurs de l'organisation

Techniques de négociation pour les professionnels RH

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHGRH0890



adhara.fr

Remarques

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ;
Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ;
Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.