



**Formations, accompagnement et coaching
pour syndicats francophones**

**MANAGEMENT &
LEADERSHIP**

COMMUNICATION

**GESTION
DE PROJETS**

**GESTION
DES CONFLITS**

NEGOCIATION



Management & Leadership

Le monde syndical présente des défis uniques en matière de management et de leadership. Les délégués du personnel et les créateurs de cellules syndicales sont voués à défendre les intérêts de certaines professions, notamment leurs salariés. Ces personnes, dédiées à l'avancement des causes humaines au travail, n'agissent pas seules mais en équipes et en réseaux. Elles gèrent des programmes et des projets avec des équipes transversales diverses. C'est pourquoi les sciences du management et les arts du leadership sont essentiels pour l'adaptation syndicale aux changements sociétaux continus.

Les Fondamentaux du Management pour Jeunes Syndicalistes s'adresse aux nouveaux chefs d'unités, aux coordinateurs de projets, et aux animateurs d'équipes qui souhaitent acquérir ou renforcer leurs compétences en management. La formation pose les bases nécessaires pour comprendre les dynamiques de groupe et adopter des styles de management adaptés aux fonctions des syndicats. Elle permet de développer des techniques efficaces de gestion d'équipes et de mobilisation des ressources, au vu de maximiser l'impact des actions.

Le Développement du Leadership, quant à lui, s'adresse aux managers syndicalistes plus expérimentés, responsables ou coordinateurs d'équipes ayant des objectifs de transformation conséquente. Cette formation met l'accent sur le leadership participatif, la communication assertive, et la conduite du changement au cœur des projets, permettant aux participants de piloter des initiatives publiques de grande envergure avec confiance et efficacité.

Ces deux programmes complémentaires garantissent une montée en compétences progressive et cohérente, adaptée aux spécificités du monde syndical. Les participants peuvent choisir de suivre l'un ou l'autre programme en fonction de leurs besoins, leurs fonctions et leurs expériences.

Fondamentaux du Management pour Jeunes Syndicalistes

Le management implique de gérer des équipes diversifiées et de mobiliser des ressources dans un environnement souvent contraint par des moyens réduits. Ce module vise à fournir les bases essentielles du management dans ce contexte, en mettant l'accent sur la compréhension des dynamiques de groupe et sur l'adaptation des styles de management selon les fonctions et les profils variés du personnel et autres parties prenantes.



Compétences & Pédagogie

Développer la gestion d'équipes, la communication inter-personnelle et l'adaptation de ses styles de management. Méthodes interactives, jeux de rôle et ateliers collaboratifs.



Durée & Tarif

- 2 jours (14h)
- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande (4-12 pers.)

Objectifs

- > Intégrer les spécificités du management dans un contexte syndical.
- > Identifier les styles de management adaptés aux équipes composées de salariés.
- > Développer des techniques de communication efficaces pour motiver et mobiliser les équipes.
- > Gérer les contraintes et les dynamiques de groupe spécifiques aux projets syndicalistes.

Programme

- Bases juridiques : les droits, les devoirs, les responsabilités.
- Styles de management : approche adaptée en fonction des équipes.
- Posture individuelle : attitudes et comportements de responsable ; prise de fonction de coordination entre les parties prenantes.
- Analyse des dynamiques de groupe dans les discussions pour trouver l'accord.
- Techniques de communication interpersonnelle.

Développement du Leadership

Le leadership, c'est inspirer, mobiliser, et fédérer des équipes autour d'une mission. Cette formation se concentre sur le développement des compétences de leadership nécessaires pour piloter efficacement des projets syndicaux.



Compétences & Pédagogie

Développer un leadership participatif, maîtriser la communication assertive, suivre des projets avec efficacité, et motiver des équipes autour d'objectifs communs. Exercices de leadership participatif, simulations de gestion de projets en groupe et feedback supervisé.



Durée & Tarif

- 2 jours (14h)
- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande (4-12 pers.)

Objectifs

- > Découvrir les qualités de leadership propres à sa personnalité.
- > Développer des techniques de communication assertive pour gérer les interactions et les conflits.
- > Maîtriser les étapes clés de la gestion de projet : planification, répartition des rôles, suivi des objectifs – dans une logique de changement.
- > Inspirer et fédérer les équipes dans un cadre participatif et inclusif.

Programme

- Techniques de mobilisation des équipes et conduite du changement au cœur des projets syndicaux.
- Communication assertive : gestion des conflits et des situations complexes.
- Développement de la personnalité pour influencer de manière positive.
- Ateliers pratiques : feedback supervisé et études de cas sur le leadership.
- Techniques de facilitation et de dialogue pour favoriser un climat de travail collaboratif malgré la divergence des intérêts.

Communication

La communication bienveillante et non-violente



L'efficacité d'une communication se mesure à l'impact qu'elle a sur son destinataire. Avez-vous déjà constaté que, malgré vos bonnes intentions, vos idées ou suggestions sont mal interprétées, entraînant des réactions inattendues ? Parfois, des mots impulsifs ou des suggestions peuvent créer des malentendus, chez vous ou chez autrui. Êtes-vous confronté à des communications qui blessent ou offensent, perçues comme agressives ?

La communication peut alors ressembler à un champ de mines, où les individus se battent pour se protéger. Cependant, elle peut au contraire devenir un espace d'épanouissement, de confiance et d'échange enrichissant. En adoptant une communication bienveillante et non-violente, nous choisissons de cultiver des interactions constructives, favorisant ainsi un climat de collaboration.

Cette formation offre les outils nécessaires pour transformer chaque échange en une opportunité de compréhension et de bienveillance partagée.

Compétences & Pédagogie

Maîtrise des techniques de communication bienveillante. Renforcement de l'écoute active et de l'empathie. Approche active : mises en situation et exercices interactifs. Etudes de cas : traitement d'une communication difficile (complexité et implication de tiers).

Durée & Tarif

- 2 jours (14h)
- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure

Objectifs

- > Analyser le déclenchement et le processus d'un comportement.
- > Clarifier les émotions et intentions pour adapter son message.
- > Transformer une communication négative en opportunité d'échange constructif.
- > Évaluer les niveaux de motivation et l'impact des intentions sur la communication.
- > Appliquer l'écoute active et la communication non-violente pour désamorcer les conflits.
- > Gérer les émotions et le langage pour améliorer la qualité des échanges.
- > Instaurer un climat de confiance au sein des équipes.
- > Promouvoir une culture de communication ouverte même dans un cadre de confrontation face à des injustices.

Programme

- Fondements de la communication : motivation, intention, codage, transfert, réception, décodage et retour.
- Modèle des « quatre oreilles et des quatre langues » (Schulz von Thun).
- Analyse des interférences et des causalités affectant les échanges.
- Exploration de la Communication Non-Violente (CNV) selon M. Rosenberg et autres auteurs (d'Ansembourg, Servan-Schreiber).
- Approche ludique des métaphores de la CNV (le chacal et la girafe).
- Pratique des « trois états » (Berne) pour comprendre les dynamiques relationnelles.
- Mises en situation et jeux de rôle ; simulations de rencontres d'opinions contraires et recherche du compromis et de la collaboration.
- Évaluation et retour d'expérience pour intégrer les apprentissages.

Communiquer avec impact



Pour tout syndicaliste amené à communiquer en public, la parole est un levier essentiel pour mobiliser des équipes, convaincre des partenaires et défendre des projets. Cette formation a pour objectif de renforcer les compétences oratoires des responsables et animateurs, en leur offrant tous les outils nécessaires pour s'exprimer avec assurance, clarté et conviction.

Grâce à des techniques éprouvées de gestion du stress, de structuration du discours, et d'interaction avec l'auditoire, les participants apprendront à maîtriser l'art de la communication impactante.

Compétences & Pédagogie

Développer une communication impactante pour s'affirmer avec confiance et convaincre son audience. Analyse de vidéos, exercices pratiques, mises en situations interactives et feedback personnalisé.

Durée & Tarif

- 2 jours (14h)
- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure

Objectifs

- > Analyser le contexte et les enjeux d'une communication publique.
- > Définir ses objectifs de communication et les messages ciblés vers des publics divers.
- > Construire et structurer un discours impactant pour captiver son audience.
- > Maîtriser les techniques verbales et non-verbales pour s'exprimer clairement et avec aisance.
- > Renforcer sa confiance en soi.
- > Maîtriser sa gestion du trac.

Programme

- Introduction à la prise de parole : les enjeux de l'art oratoire.
- Adaptation du message au public : ajustement de son discours en fonction des attentes de l'audience et du contexte.
- Structuration du discours : méthodes en trois points et création d'un storytelling captivant.
- Techniques pour engager l'audience : lien émotionnel, anecdotes, questions ouvertes, supports visuels.
- Techniques de diction : travailler la voix, le ton, l'articulation pour une expression claire et dynamique.
- Exercices pratiques : respiration, visualisation et relaxation pour une meilleure gestion émotionnelle.

La Gestion de Projets

Qu'il s'agisse d'une campagne, d'un événement ou d'une initiative sociétale, le succès d'un projet repose sur la capacité à planifier, structurer et mobiliser efficacement les ressources disponibles, souvent limitées.

Les grands travaux syndicalistes se servent de méthodes éprouvées de gestion de projet, utilisées dans l'industrie, les entreprises publiques, les administrations et les institutions internationales. La méthode projet est dorénavant indissociable des grands programmes syndicaux.

Ce programme intensif de deux jours transmet aux responsables délégués les compétences et outils essentiels pour structurer et piloter leurs projets avec efficacité. En combinant les meilleures pratiques de gestion de projet classique (ex : PMI, Prince2) et les principes flexibles et réitératifs de la méthode Agile, cette formation permet d'acquérir des techniques de planification, de gestion des risques et des ressources, et de suivi jusqu'à l'évaluation.

Au-delà des aspects techniques, nous mettons un accent particulier sur l'engagement des parties prenantes, la gestion des équipes mixtes, et la mobilisation de partenaires externes. À travers des cas concrets, des exercices pratiques, et des simulations interactives, les participants apprennent à relever les défis de projets complexes et à atteindre leurs objectifs en optimisant l'impact social.

La Gestion de Projets



La gestion rigoureuse des projets est essentielle pour maximiser l'impact syndical sur l'avancement du monde du travail.

Cette formation permet d'acquérir des compétences pratiques pour planifier, gérer et évaluer efficacement des projets en favorisant la collaboration et l'adaptabilité face aux changements lors de leur conduite.



Compétences & Pédagogie

Méthodes interactives avec ateliers pratiques, simulations de projets, et outils comme le diagramme de Pert, la méthode MoSCoW et le rétroplanning. L'apprentissage est ancré par des échanges d'expériences et des études de cas réels pour favoriser une application immédiate.



Durée & Tarif

- 2 jours (14h)
- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure

Objectifs

- > Concevoir et structurer un projet syndical en tenant compte des contraintes spécifiques.
- > Utiliser des outils de planification (Mapping, Pert, rétroplanning,...) pour organiser les tâches et échéances.
- > Identifier et mobiliser les parties prenantes et ressources nécessaires.
- > Prioriser les actions.
- > Anticiper les risques et élaborer des plans de contingence.
- > Suivre les objectifs et mesurer l'impact à travers des indicateurs adaptés.
- > Ajuster les projets en cours pour garantir leur réussite, en fonction des imprévus.

Programme

- Particularités de la gestion de projet dans un contexte syndical selon la théorie du changement.
- Outils de visualisation et planification : Pert, rétroplanning et gestion des priorités (MoSCoW).
- Identification et mobilisation des parties prenantes et des ressources.
- Gestion des risques : analyse préventive et réponses adaptées.
- Suivi des objectifs et des performances avec des tableaux de bord.
- Évaluation continue et ajustements : comment rester agile.
- Conclusion et élaboration d'un plan d'action.

Gestion des Conflits



La vie syndicale est ponctuée de défis, qu'il s'agisse de problèmes, dilemmes, conflits, voire crises - une réalité inhérente à toute organisation. Les responsables syndicalistes analysent les situations, les gèrent au quotidien et mettent en place des solutions préventives et curatives durables à grande échelle.

Les conflits émergent aussitôt que des intérêts individuels ou collectifs sont perçus comme incompatibles, créant des tensions entre gagnants et perdants. Ces tensions s'accroissent quand des décisions doivent être prises rapidement en période d'incertitude, de méfiance, ou de crise.

Dans ce cadre, les représentants syndicaux et les délégués du personnel sont des acteurs essentiels pour apporter écoute, médiation et solutions. Avec le Codir, les Ressources Humaines, parfois en compagnie de médiateurs spécialisés ou d'Ombudsman, ils veulent garantir une gestion transparente et équitable des conflits.

Compétences & Pédagogie



Favoriser l'écoute et l'expression des ressentis (méthode DESC)
 Jouer un rôle d'arbitre dans le conflit.
 Opérer une médiation en interne pour désamorcer le conflit
 Travailler avec un cabinet externe expert des situations conflictuelles.
 Exercer son pouvoir disciplinaire.



Durée & Tarif

- 2 jours (14h)
- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure

Objectifs

- > Faire l'anamnèse d'un conflit.
- > Comprendre la divergence des perceptions et l'interprétation des faits.
- > Appréhender les phases de conflits.
- > Distinguer entre problème et conflit.
- > Suivre la chaîne de causes à effets.
- > S'approprier les compétences de résolution de conflit.
- > Expliquer les enjeux et la nature des divergences.
- > Tenir une feuille de route vers la résolution.
- > Utiliser les outils-clés : la négociation, le compromis, la transformation.

Programme

- Fondamentaux d'un conflit : différences entre conflits, problèmes, dilemmes, et crises, ainsi que les causalités et corrélations qui les sous-tendent.
- Typologie des conflits : identification des différents types de conflits, notamment en entreprise, et leurs particularités spécifiques au milieu professionnel.
- Ecoute active, permettant de comprendre les enjeux, croyances, comportements et émotions des acteurs impliqués.
- Transformation du «mais» en «et».
- Bases de la négociation, du compromis et de la coopération.
- Références : Thomas Kilmann, William Ury, Roger Fisher, Thomas Guedj...

Devenir médiateur/-trice



La médiation est une expertise utilisée au cœur des organisations et inter établissements pour traiter de leurs désaccords de manière aussi constructive que possible.

Dans une dispute, alors que les parties prenantes souhaitent trouver des solutions, il semble souvent que les causes, les enjeux ou les conséquences sont si graves ou complexes qu'une méthodologie experte s'avère nécessaire pour dénouer la situation et résoudre le conflit. La présence d'un tiers, impartial et connaisseur des procédures de la médiation, aide à sortir de l'impasse. Ce séminaire enseigne comment devenir médiateur/-trice dans un établissement.

Compétences & Pédagogie



Acquisition des outils nécessaires pour intervenir efficacement dans des conflits.
 Alternance d'apports théoriques, de jeux de rôles, d'exercices et de simulations.
 Visionnement de vidéos. Tests.



Durée & Tarif

- 3 jours (21h)
- Prix inter: EUR 1.980 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure

Objectifs

- > Analyser les acteurs principaux et autres parties prenantes directes et indirectes.
- > Appréhender les divers facteurs (historiques, sociaux, économiques, culturels) du contexte conflictuel et leurs interactions causales.
- > Représenter la systémique de la situation et sa complexité.
- > Comprendre la psychologie des acteurs sans les juger.
- > Conduire les acteurs vers la création de leurs propres conditions mutuelles d'accord.
- > Gérer le déroulé, les étapes, la procédure et le protocole d'une médiation.
- > Clore une médiation en donnant le mérite de la résolution aux acteurs.

Programme

- Médiation au sein du personnel.
- Médiation interservices et filiales.
- Médiation avec parties prenantes externes.
- Règles à observer : respect, confidentialité, temps de parole.
- Vocabulaire de la médiation.
- Focus sur la compétence : approfondissement des techniques de médiation adaptées à différents types de conflit.
- Focus sur la posture : attitude, comportement et langage.
- Focus sur le résultat : accord tenu par les partis pour le bienfait de l'ensemble des publics impactés.
- Facilitation de dialogue et restauration de la collaboration dans des contextes particulièrement critiques.
- Tenue du protocole après les sessions.

Prévention du Harcèlement

Ce programme de formation, de deux jours distincts, vise à prévenir et à gérer les situations de harcèlement au travail. Il aborde de manière interactive les définitions légales du harcèlement, les obligations de l'employeur, ainsi que les bonnes pratiques managériales pour identifier et prévenir les risques. Ces connaissances et ces méthodes sont essentielles pour tous délégués et agent syndicaliste.

À travers des études de cas concrets, des exercices pratiques et un système d'évaluation des acquis, les participants développeront des compétences pour créer un environnement de travail sain et respectueux. Cette formation inclut des outils pratiques de prévention du harcèlement. Elle est proposée selon un parcours de quatre demi-journées.



Tarifs

- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure



Durée

2 jours
(14h)

Objectifs

- > Comprendre les notions de harcèlement (moral, sexuel, etc.) et leurs implications légales.
- > Identifier le cadre et les risques juridiques.
- > Identifier et évaluer les situations à risque au sein de l'association.
- > Appliquer les bonnes pratiques managériales pour prévenir et gérer les situations de harcèlement.
- > Utiliser les outils et techniques de prévention en adéquation avec leur rôle de manager.
- > Mettre en œuvre les dispositifs actifs et outils de prévention.
- > Savoir réagir de manière adaptée en cas de harcèlement.

Méthodes Pédagogiques

- > Apports théoriques : Présentations interactives avec supports visuels.
- > Études de cas pratiques adaptés au contexte associatif : Analyse de situations fictives ou réelles pour identifier les comportements à risque et déterminer les actions correctives.
- > Exercices pratiques : Mises en situation sous forme de jeux de rôle pour appliquer les concepts et développer les compétences managériales.
- > Évaluation sommative : Test final à la fin de chaque module pour valider les compétences acquises.

Programme

Première demi-journée

Définition et Cadre Légal du Harcèlement :

- Définition des différents types de harcèlement.
- Présentation des obligations légales des employeurs et leurs responsabilités pénales, civiles et prud'homales.
- Droits et devoirs des salariés et des employeurs.

Deuxième demi-journée

Identification des Situations à Risque :

- Identifier les signes précurseurs de harcèlement.
- Méthodes pour diagnostiquer les risques psychosociaux.

Troisième demi-journée

Les bonnes Pratiques Managériales et les réactions appropriées :

- Des techniques de management bienveillant pour désamorcer les risques de harcèlement.
- Des stratégies de communication non violente et d'écoute active.
- S'appuyer sur les mesures réglementaires internes.
- Écouter avec bienveillance et recueillir les faits avec neutralité.
- Prévenir les contentieux et régler les conflits à l'amiable.

Quatrième demi-journée

Les outils actifs de Prévention, de Gestion et de sanctions :

- Politiques et procédures internes renforcées de prévention, médiateur interne, référent harcèlement sexuel et agissements, sexistes,...
- Outils mobilisables pour soutenir les victimes et encadrer les situations de harcèlement.
- Recours internes et externes.
- Les sanctions et actions disciplinaires.
- Les pénalités civiles et les sanctions pénales.

Négociation

La négociation est profondément individuelle car expressive de la personnalité, sa morale ou conscience, et ses habitudes comportementales. Elle doit cependant s'adapter aux domaines et circonstances où elle a lieu, selon leurs normes et dans une recherche constante de ce qui est le plus équitable, et donc bénéfique pour le plus grand nombre de bénéficiaires.

Souhaitez-vous apprendre à négocier habilement, pour à la fois obtenir ce qui vous semble juste et bâtir sur une relation professionnelle durable ? Voulez-vous vous sentir en pleine possession de vos moyens alors que la négociation devient difficile, l'enjeu est important, et les émotions s'en mêlent ?

Et une fois la compétence acquise, trouvez-vous judicieux d'en faire profiter les autres et de devenir formateur/-trice en négociation pour vos équipes ?
Ce programme enseigne les meilleures pratiques de la négociation. Il touche aussi à la création d'un Ombudsman et l'application des compétences en paix au travail.



Les Fondamentaux de la Négociation



Tarifs

- Prix inter:
EUR 2.990 net de TVA/pers.
- Prix intra:
sur demande/sur mesure



Durée

5 jours
(35h)

Modèles et Application

- > Ce programme vise à outiller les participants pour chaque étape clé de la négociation, en allant de la préparation à la gestion des relations post-négociation. Il met l'accent sur une approche stratégique, des techniques éthiques et une vision à long terme pour bâtir des relations professionnelles solides et efficaces.
- > Le processus complet de négociation se déroule le long de cinq jours, agrémenté d'études de cas et de jeux de rôles ou simulations. Chaque jour traite de situations typiques et diverses en matière de négociation. Une prise sur caméra permet une évaluation de sa propre performance. Des présentations sous forme de Powerpoint (modèles enseignés) et de vidéos (démonstrations par des acteurs) complètent la pédagogie particulièrement vivante du cours. Le programme est particulièrement élaboré pour répondre aux besoins des négociateurs syndicalistes.

Objectifs

- > Préparation stratégique : acquérir les outils et méthodes pour préparer efficacement une négociation.
- > Présentation persuasive et création de valeur: développer des compétences pour présenter des propositions attractives et adaptées aux besoins des parties.
- > Maîtrise des dynamiques de négociation : savoir gérer les interactions au cœur de la négociation en équilibrant positions, intérêts et besoins.
- > Gestion des négociations complexes : apprendre à résoudre les blocages et impasses dans des situations difficiles.
- > Négociation relationnelle et gestion des contrats : transformer la négociation en un levier de relations professionnelles durables et mutuellement bénéfiques.

Programme

Jour 1 • Bien se préparer à la négociation

- Effectuer une recherche contextuelle, élargir sa connaissance des partenaires, comprendre ce qui est important pour eux. Clarifier le but à atteindre, la planification du process, le cadre et les règles du jeu. Préparer son BATNA et son ZOPA, ses chiffres-clés et ses références objectives.

Jour 2 • Proposer et présenter la valeur ajoutée pour les partis

- Montrer sa capacité de présentation, faire part des résultats de ses recherches, poser des questions pour s'assurer de bien avoir compris, argumenter selon des critères objectifs, influencer dans un cadre éthique, défendre son BATNA et rester calme.

Jour 3 • Au cœur de la négociation

- Dissocier les positions des intérêts et des besoins, naviguer à travers différentes approches et attitudes, chercher le compromis et la négociation intégrative tout autant que distributive. Prendre des notes pour y revenir, clarifier les dits et s'enquérir des non-dits, exprimer la surprise, la demande, la remise en question. Demander pourquoi.

Jour 4 • Quand la négociation est difficile

- Comprendre les contraintes de l'autre, déceler un jeu arbitraire, utiliser des astuces, traiter la supercherie ou les impasses. Demander un caucus pour prendre du recul et réfléchir pour recalculer. Proposer le gagnant-gagnant, la collaboration et la négociation intégrative.

Jour 5 • Négocier pour bâtir des relations

- Faire de la négociation un instrument puissant pour maintenir des relations professionnelles efficaces et ouvertes au développement réciproque. Se doter d'une réputation de « bon.ne négociateur.trice ». Investir dans la relation et l'estime de soi chez chacun.e. Être reconnu.e comme une personne, droite et juste dans ses propos – et avec qui on souhaite négocier. Le dernier jour se penche également sur l'aspect contractuel et la gestion des risques.

La Négociation - Niveau Avancée



Ce programme s'adresse à des professionnels des syndicats confrontés à des environnements complexes où la négociation joue un rôle stratégique. Il met en avant les outils et approches nécessaires pour gérer des situations de négociation multi-acteurs ou extrêmes, tout en s'adaptant aux pressions émotionnelles, sociales ou organisationnelles inhérentes à ces contextes.

L'approche est pragmatique, visant à développer des compétences permettant non seulement de trouver des solutions, mais aussi de restaurer des relations et de contribuer à des projets de grande envergure ou à la résolution de crises.



Tarifs

- Prix inter: EUR 1.360 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure



Durée

2 jours
(14h)

Objectifs

- > Comprendre les dynamiques des parties prenantes multiples dans des projets stratégiques.
- > Gérer des dilemmes et des conflits d'intérêts dans des négociations complexes (fusions, acquisitions, fermetures...).
- > Intégrer les négociations comme des étapes clés dans la gestion de projets programmatiques multi-acteurs.
- > Intervenir dans des contextes humainement stressants ou dangereux.
- > Reprendre un dialogue constructif dans des situations de conflit prolongé, même violentes.
- > Découvrir des approches spécifiques pour apaiser les tensions entre groupes ou communautés.

Programme

Le programme travaille avec les participants deux types de négociations critiques et corrélées : où la complexité organisationnelle domine et où les tensions sociales sont grandes – latentes ou exprimées. En développant des compétences transversales pour comprendre les dynamiques multi-acteurs et apaiser les situations tendues, les participants sont outillés pour devenir des négociateurs encore plus efficaces et adaptables.

Jour 1 • Négocier dans des environnements complexes et multipartites

- Gérer des parties prenantes multiples dans des situations difficiles avec des dilemmes inhérents ; les négociations en tant qu'étapes programmatiques d'un grand projet. Négociations lors de fusions et acquisitions.

Jour 2 • Négocier en situations extrêmes

- Négocier dans des situations humainement stressées ou dangereuses ; la négociation en tant que reprise de dialogue durant un conflit prolongé. Diverses approches de négociation pour arrêter la violence entre groupes et communautés.

S'engager en négociation politique



Ce programme est conçu pour préparer les participants à relever les défis complexes des négociations politiques. Il explore les mécanismes bilatéraux et multilatéraux, les dynamiques institutionnelles et internationales, et les approches stratégiques visant à prévenir ou résoudre des conflits. Les simulations immersives et l'étude de cas réels renforcent une compréhension pratique des compétences nécessaires dans ce domaine.

Ce programme offre une formation complète et pratique pour maîtriser les compétences nécessaires en négociation politique, tant au niveau institutionnel qu'international. Les simulations et l'étude de cas réels permettent d'affiner la capacité à collaborer avec des acteurs diversifiés et à agir de manière stratégique dans des contextes de gouvernance et de gestion de conflits. Cette formation (comme toutes les autres) est disponible en anglais.



Tarifs

- Prix inter: EUR 1.990 net de TVA/pers.
- Prix intra: sur demande/sur mesure



Durée

3 jours
(21h)

Objectifs

- > Assimiler les règles de base et les protocoles des négociations bilatérales entre partenaires institutionnels.
- > Comprendre la politique des pourparlers et le processus de prise de décision dans un cadre institutionnel.
- > Participer à une simulation d'une rencontre internationale pour expérimenter le rôle d'expert dans un contexte gouvernemental.
- > Gérer des négociations internationales portant sur des accords politiques et des engagements mutuels.
- > Faciliter la collaboration entre parties prenantes internationales dans des processus complexes (UE, ONU).
- > Négocier entre gouvernements, organisations non gouvernementales (ONG), entreprises, partis politiques et personnalités influentes.
- > Travailler sur des études de cas réels pour rendre les concepts opérationnels.
- > Appréhender les divers facteurs (historiques, sociaux, économiques, culturels)

Programme

Jour 1 • Négociations politiques I

- Règles du jeu pour négociations bilatérales entre partenaires institutionnels ; politique des pourparlers et prise de décision. Simulation d'une rencontre internationale d'experts dans un domaine important pour les gouvernements.

Jour 2 • Négociations politiques II

- Négociations internationales ; accords politiques et programmes d'engagements mutuels pour faciliter des processus dans des pays tiers (UE, ONU...). Simulation d'un cercle de décideurs représentants de diverses volontés dans une communauté établie.

Jour 3 • Négociations politiques III

- Négociations entre gouvernements, entre parties prenantes (ONG, entreprises, partis politiques...) et personnalités importantes pour prévenir, éviter ou contenir un conflit. Chaque jour traite de situations réelles en matière de négociation politique.

EUROBOGEN conseil & formation
cabinet franco-allemand

Toutes les formations sont disponibles en anglais, français, allemand et arabe

EUROBOGEN France

✉ contact@eurobogen.com
+33 (0)3 88 40 48 47

Isabelle DUQUESNE, Présidente

✉ ifd@eurobogen.com
+33 (0)7 69 34 18 73

EUROBOGEN Allemagne

✉ info@eurobogen.com
☎ +49 (0)1727451508

www.eurobogen.com



EUROBOGEN

7 Rue Kant, 67000 Strasbourg • SAS au capital de 20 000 €
RCS STRASBOURG • SIRET 88177088700027