Optimiser votre potentiel de négociateur pour le service RH

Durée : 2 jours.

Public :

Responsables des ressources humaines, responsables du personnel. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Apprendre à négocier avec les différents partenaires d'un service RH.

Pré-requis :

Travailler, avoir travaillé dans un service RH et devoir négocier.

Méthodes :

Alternance entre exposés théoriques et pratiques, mini-sketches, jeux pédagogiques, mise en situation sous la forme de simulations, exercices et autodiagnostics.

Evaluation :

L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers de multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Derniere MAJ : Avril 2024

Identifier vers qui se tourne la négociation

Négociation avec les partenaires sociaux : comité d'entreprise et d'établissement, délégués du personnel, délégués et représentants syndicaux, le CSE...

Les partenaires extérieurs à l'entreprise : pôle emploi, les organismes de formations, les écoles...

Développer son argumentaire et sa force de conviction en fonction de la négociation prévue

Présenter la politique RH en interne et en externe

Mobiliser autour des enjeux de l'entreprise

Utiliser les techniques de questionnement

Construire une argumentation et savoir la défendre

Analyser et répondre aux objections

Mettre en place de bonnes relations

Bâtir une relation de confiance

Pouvoir communiquer en toute sérénité

Arriver à créer une relation d'échange

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com