

MERCREDI 24 SEPTEMBRE 2025

www.obea.fr



Négocier un contrat de groupe

2 jour(s)

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie de négociation gagnante au regard des objectifs fixés
- Présenter et argumenter sa proposition de « contrat de groupe »
- Maîtriser les techniques liées aux circonstances spécifiques de la négociation de « contrats de groupe »

PUBLIC

Tout salarié de mutuelle amené à négocier des "contrats de groupe"

PROGRAMME

1- Les spécificités de la négociation d'un contrat de groupe

- Les enjeux et le cadre de la négociation
- La préparation de la négociation
- Les arguments à présenter
- Le processus de décision

2- Préparer et organiser sa négociation

- Identifier la marge de manŒuvre de son interlocuteur
- Choisir sa stratégie de négociation
- Fixer ses objectifs et les indicateurs qui permettront de vérifier que ceux-ci sont atteints
- Préparer son argumentation et identifier ses atouts
- Anticiper les différentes sorties de négociation

3- Conduire la négociation

- Démarrer la négociation
- Ecouter activement
- Identifier le rôle tenu par chacun des acteurs en présence
- Comprendre les attitudes de chacun
- Lire la stratégie de son adversaire
- Argumenter et contre argumenter
- Répondre aux contre-propositions

4- Les situations de négociation edem

- Particularités
- Exercices pratiques à partir de simulations de négociation

TOUTES LES SESSIONS