

## Formation « **Négociier !** » 2025-2026

(FORMATION CENTRALISEE)

La négociation devient un élément essentiel et central des conditions du dialogue social dans les fonctions publiques. Il va s'agir d'acculturer les militant·e·s **aux accords collectifs négociés**, quel que soit l'environnement de dialogue social et de travail dans lequel il·elle·s interviennent : un établissement, un service, une académie, au niveau ministériel. Il faut sortir de l'idée que seules les instances sont le lieu du dialogue social, changer de posture : ne pas attendre, être moteur des négociations sur les sujets que nous voulons porter. L'objectif est de former dans les syndicats, l'ensemble des militant·e·s amené·e·s à porter des sujets spécifiques de négociation pour tout ou partie des agent·e·s de nos champs de syndicalisation.



### LIEU ET DURÉE : au choix !

Mardi 25, mercredi 26 et jeudi 27 novembre 2025 à Paris (siège de la fédération)

Mardi 20, mercredi 21, jeudi 22 janvier 2026 à Paris (siège de la fédération)



### PUBLIC :

Elu.es et mandaté.es, militant·e·s de syndicat qui auront à mener des négociations d'accords collectifs au nom du syndicat ou de la section d'établissement — **18 places par session**



### OBJECTIFS :

- Appréhender la notion de négociation et son cadre collectif
- Comprendre les processus en jeu dans la négociation
- Acquérir les techniques de négociation
- Valoriser et communiquer



### PROGRAMME :

#### Jour 1

• Définir la notion de « négociation » • Connaître le contexte historique des accords collectifs négociés dans la Fonction Publique • Connaître le cadre réglementaire • Les 14 domaines de la négociation • S'approprier la notion de conflit des logiques • L'accord de méthode • Connaître les différentes étapes d'une négociation

#### Jour 2

• Identifier les différents espaces, moments où se joue la négociation • Comprendre les postures de l'employeur et celle de des autres organisations • Découvrir des situations de négociations • Comment créer le rapport de force • Etudes de cas

#### Jour 3

• Ce que la fédération porte et obtient par l'accord • Comité de suivi d'un accord • Rendre compte à ses mandants • Valoriser un accord • Comment communiquer sur une négociation et un accord