

Formation « Négocier ! » 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'accueillir 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