UQO | FORMATION CONTINUE

Compétences personnelles et relationnelles

La négociation basée sur les intérêts et besoins : retour aux bases

Contexte

La négociation est une compétence qui se développe souvent de manière inconsciente dès la petite enfance. Dans le monde du travail, elle se résume pourtant trop fréquemment à un rapport de force où chaque partie reste figée dans ses positions. Cette posture rigide engendre des blocages, des frustrations et des relations tendues. Or, derrière chaque position se trouvent des besoins et des intérêts réels. Une approche axée sur ces intérêts permet de dépasser les désaccords en valorisant l'écoute et la recherche de solutions adaptées. Que le contexte soit syndiqué ou non, cette méthode représente un outil de communication puissant pour désamorcer les tensions et favoriser des relations de travail saines et durables.

Objectifs pédagogiques

Cette formation a pour objectif de soutenir le développement des compétences en lien avec la négociation basée sur les intérêts et les besoins. Elle propose des stratégies concrètes pour aborder les désaccords de manière proactive et constructive. L'approche vise à dépasser les positions rigides afin de favoriser des solutions durables et équilibrées. À l'issue de cette formation, les personnes participantes seront en mesure de :

- Comprendre les principes clés de la négociation fondée sur les intérêts et les besoins, ainsi que leur influence sur les relations professionnelles ;
- Identifier les véritables besoins et intérêts sous-jacents aux positions exprimées dans un contexte de désaccord ;
- Déployer des stratégies efficaces pour désamorcer les tensions et transformer les conflits en occasions de dialogue constructif ;
- Encourager un climat de collaboration en misant sur l'écoute active, la communication ouverte et la recherche de solutions créatives ;
- Adapter les méthodes de négociation et de communication selon le contexte, les enjeux et les besoins des différentes parties afin de bâtir des relations de travail solides et durables.

Contenu

- Fondements de la négociation basée sur les intérêts et les besoins

- Comprendre les différences entre positions, intérêts et besoins
- Identification des obstacles courants à une négociation constructive
- Techniques pour identifier les besoins sous-jacents lors d’un désaccord
- Stratégies pour encourager le dialogue et prévenir les tensions

Approche pédagogique

L’approche pédagogique repose sur des bases théoriques auxquelles s’ajoutent des exemples concrets, des discussions et des partages d’expérience.

Clientèle cible

Cette formation s’adresse aux personnes occupant un poste de direction, de gestion, de supervision ou de responsabilité en ressources humaines, que ce soit en milieu syndiqué ou non. Elle est également destinée à toute personne jouant un rôle clé dans la gestion des équipes et des relations de travail, qui souhaite développer des stratégies efficaces pour gérer les désaccords.

Durée et unités de formation continue (UFC-UQO)

Cette formation est d’une durée de 3 heures et donne droit à 0,3 UFC-UQO.

Logistique et déroulement

- Les groupes seront limités à un maximum de 15 personnes participantes.
- La formation se déroulera via la plateforme Zoom.
- Pour assurer une bonne qualité de connexion, un accès Internet à haute vitesse et un microphone sont nécessaires.
- Bien que l’utilisation d’un ordinateur soit privilégiée, d’autres dispositifs technologiques sont également acceptés.
- Afin de maximiser l’interaction et la dynamique de groupe, nous recommandons fortement l’utilisation d’une caméra.

---

https://formation-continue.uqo.ca/formation-continue/negociation-basee-interets-besoins-retour-aux-bases