



Bureau
international
du Travail

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION POUR LES PARTENAIRES SOCIAUX



Cours de formation pour les partenaires sociaux en techniques de négociation

La promotion de la négociation collective est essentielle afin d'obtenir des relations professionnelles productives, équitables et stables. Bien qu'un cadre législatif adapté et d'autres mesures soient nécessaires, l'efficacité de la négociation collective est souvent mise à mal par un manque de capacités de négociation de la part des partenaires sociaux. Souvent ces derniers adoptent un style de négociation qui ne leur permet pas d'obtenir des résultats satisfaisants. Le plus souvent, ils adoptent un style de négociation basé sur la confrontation qui nuit à la confiance nécessaire à de bonnes relations professionnelles.

La Convention sur la liberté syndicale et la protection du droit syndical de 1948 (N°87) et la Convention sur le droit d'organisation et de négociation collective de 1949 (N°98) posent les bases de relations professionnelles démocratiques et stables. L'importance de la promotion de la négociation collective est consacrée par la convention sur la négociation collective (N°154) et la recommandation qui l'accompagne (N°163). Les capacités, connaissances et techniques de ceux représentant les organisations d'employeurs et de travailleurs sont essentielles pour la prévention des conflits de travail et pour atteindre des résultats et des accords qui satisfont les besoins de chaque partie. Les techniques de négociation ne relèvent pas du bon sens. Elles sont acquises à travers une combinaison de formation et d'expérience.

Les cours du CIF/OIT sur les techniques de négociation fournissent une connaissance approfondie et pratique des techniques et capacités de négociation. Le cours a pour objectif d'améliorer la capacité des participants de négocier, et par conséquent, d'atteindre des résultats satisfaisants pour leurs organisations.



Objectifs

Les cours du CIF/OIT sur la négociation ont pour objectif de développer la capacité et la connaissance des participants en matière de technique de négociation. Une importance particulière est donnée à la façon dont les parties peuvent

passer d'un style de négociation positionnelle à un style de négociation qui permet aux parties d'obtenir des gains mutuels et qui renforce leurs relations.



Groupe cible

Le cours s'adresse à toute personne impliquée, directement ou indirectement dans des négociations, que ce soit au niveau de l'entreprise, d'un secteur/branche d'activités ou au niveau national.



Durée

La durée des cours du CIF/OIT varie, en fonction des objectifs spécifiques du cours et du groupe cible, de 3 à 5 jours. Le CIF/OIT organise aussi des formations de formateurs.



Méthodologie

Le contenu du cours a été conçu de manière à pouvoir être transposé par les participants dans leur réalité. Des outils et des méthodes pédagogiques appropriés seront utilisés à cet effet conformément à l'approche de l'apprentissage du Centre de Turin. A cet effet la formation sera axée sur les apprenants et sera basée sur l'expérience et l'apprentissage. Le partage et la création de connaissances seront favorisés et une grande partie des discussions et analyses auront lieu lors de travaux de groupe.



Langues

Le cours est disponible en français, anglais, espagnol, russe et arabe.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Centre International de Formation de l'OIT
Programme Dialogue social, législation du travail et administration du travail
Viale Maestri del Lavoro
10 Turin 10127 Italy

Tel : + 39 0116936917 Fax: + 39 0116936350
Email: social@itcilo.org
www.itcilo.org

Projet graphique: Luca Fiore - Imprimé par le Centre international de formation de l'OIT, Turin, Italie.

Réalisé avec un papier porteur du Label écologique européen,  N° d'enreg. FR/011/002, fourni par International Paper.