

Négocier dans un contexte politique

Point fort de cette formation

Formation indispensable dans le cadre de son mandat

Objectif principal

Parvenir – par la négociation – à un équilibre entre affirmation de son projet politique et prise en compte des logiques des autres acteurs pesant dans les décisions prises dans la collectivité.

Objectifs opérationnels

- Déterminer une stratégie en hiérarchisant ses priorités dans la négociation.
- Appréhender tous les points de négociation.
- Anticiper les points d'achoppement, préparer son argumentaire.

Contenu

Le contexte de la négociation

Les points à négocier

- L'attribution des postes.
- La question des moyens.
- Le programme.

Les règles à respecter

La gestion des désaccords

Méthode pédagogique et pré-requis

- Formation tous niveaux, qui nécessite pas de pré-requis.
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, d'illustrations et d'échanges afin d'identifier les bonnes pratiques.





Programme de formation

18 mai 2026

- Les stagiaires seront évalués par questionnaire, en début et fin de formation, afin de mesurer l'acquisition des savoirs.

Format

Une journée (6 heures).

Public cible

Elu·es et collaborateur·trices d'élu·es, agents de la fonction publique, acteur·trices travaillant avec les collectivités locales (structures privées, associatives...).

Pour les personnes en situation de handicap: contacter [le référent](#) Cédis.

Inscriptions

Pour les élu·es : [modalités de financement et d'inscription](#) .

Pour les agents de la fonction publique, les salarié·es, ou autres : [modalités de financement et d'inscription](#) .

