

# 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

07 juin 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'él·u·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 él·u·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](#) .

