

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

- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Etude sur les situations rencontrées par les participant-es

Public cible

Elu-es locaux

Format

Une journée (6 heures)

