



MASTERCLASS

NÉGOCIATION SOCIALE

PREPARER ET CONSTRUIRE LE DIALOGUE SOCIAL

20 et 21 janvier 2026

Inter-Entreprise



Contact : Ludovic Lepeltier

ludovic.lepeltier@ambition1industrie.fr

06 50 53 14 51 - 02 78 26 05 21

Aude Pichaud

Négociatrice Professionnelle

Experte en Négociation Commerciale, Aude Pichaud assiste et forme les entreprises.

Après des études de commerce, elle démarre sa carrière en intégrant le groupe Bel, puis la société Marie. Elle poursuivra au sein du groupe Kellogg's qui compte parmi les plus grandes entités mondiales de l'industrie agro-alimentaire puis chez Luxotica, leader mondial dans le secteur de la lunette en tant que Directrice Commerciale.

Tout au long de son parcours, Aude Pichaud a évolué sur des fonctions liées à la Vente et à la Négociation. Elle a été quotidiennement confrontée aux notions de conflit et à l'exigence des négociations entre acheteurs et fournisseurs de la grande distribution aussi bien au niveau des accords nationaux qu'internationaux. Depuis 2018, elle est membre de l'équipe ADN et accompagne les entreprises en les assistant sur les négociations complexes et en les formant à la Négociation Commerciale.



Négociation Sociale

PRÉPARER ET CONSTRUIRE LE DIALOGUE SOCIAL

A l'instar de toutes les autres négociations complexes, la négociation sociale ne s'improvise pas. Qu'elle concerne un manager et son équipe, une Direction des Ressources Humaines, les responsables des Relations Sociales ou encore un Président d'Instance CSE, elle nécessite une grande préparation aussi bien sur le plan stratégique, juridique que technique.

Le Masterclass Négociation Sociale permet aux participants de s'approprier la mécanique des relations sociales, de comprendre les ressorts de ces négociations particulières, le cadre de la loi et surtout de s'approprier des outils et des techniques efficaces. Tout au long des 2 jours, les participants découvrent et s'approprient les fondamentaux de la négociation sociale ainsi que les bonnes pratiques qui permettent de faire face à tout type de situations.

Le Masterclass Négociation Sociale s'adresse à toute personne ayant à mener des négociations dans un cadre social : Directeur(trice), DRH, manager RH, responsable Relations Sociales.



Les informations pratiques



NOUVELLE FORMATION



DURÉE

2 jours soit 14 heures



PRÉ REQUIS

Aucun



LIEU

26 rue Alfred Kastler
76130 Mont-Saint-Aignan



TARIF

1600 € par personne pour les 2 jours de Masterclass (repas inclus)



Wifi sécurisé



Boissons et pauses gourmandes



« Les Masterclass ADN ne ressemblent à aucune autre formation de négociation. Cela fait 20 ans que je fais de la négociation commerciale, mais je n'avais jamais passé de moments aussi forts que lors des 2 Masterclass auxquels j'ai eu la chance de participer. »

Sigrid Trendel

**DIRECTRICE DES
CLIENTS NATIONAUX**
CANON

Les Objectifs



- | **COMPRENDRE** les enjeux de la négociation sociale
- | **S'APPROPRIER** le cadre juridique
- | **IDENTIFIER** clairement les parties prenantes et leur rôle dans l'entreprise
- | **DÉVELOPPER** la culture des relations sociales
- | **S'ÉQUIPER** en outils et méthodes de négociation
- | **CONDUIRE** efficacement ses négociations



Le programme

1^{er} JOUR

INTRODUCTION À LA NÉGOCIATION SOCIALE

- | L'histoire des relations sociales en France
- | Les acteurs de la négociation sociale : organisation et pouvoir de blocage
- | Le cadre juridique : dénoncer un accord, le rôle du CSE, les thèmes obligatoires
- | La fréquence des rencontres et des négociations au sein des organisations
- | Les évolutions de la législation : accord de maintien dans l'emploi, mobilité

LES PARTIES PRENANTES

- | Les relations avec les partenaires sociaux
- | Cartographie des acteurs de la négociation sociale
- | Les profils complexes en négociation sociale

2^{ème} JOUR

PRÉPARER SA NÉGOCIATION SOCIALE

- | S'approprier les enjeux à courts, moyens et longs termes
- | Évaluer le rapport de force
- | Prendre en compte l'historique d'une situation
- | Prioriser ses objectifs
- | Élaborer son mandat de négociation
- | Construire des hypothèses de négociation
- | Mobiliser les ressources pertinentes
- | Rédiger un plan de communication
- | Susciter l'engagement de l'équipe

MENER ET CLÔTURER UNE NÉGOCIATION SOCIALE

- | Entamer les discussions avec les parties prenantes
- | S'adapter en permanence : verbal, non verbal, para verbal ...
- | Faire face en situations de blocages
- | Minimiser les velléités d'affrontement
- | Formaliser les accords obtenus et les prochaines étapes

Le 20 et 21 janvier 2026



Déroulé du Masterclass

01



*Pendant le
masterclass*

**Masterclass
de
Négociation
Sociale**

02



*Pendant
le masterclass*

**Remise du
support
Négociation
Sociale**

03



*7 jours après le
masterclass*

**Remise du
certificat
Négociation
Sociale**

Les Modalités

• FINANCIÈRES

Le tarif comprend :

- | Les deux jours de formation
- | Le livret des enseignements et de suivi
- | Envoi dématérialisé du certificat Négociation Sociale

• D'ÉVALUATION

L'évaluation des compétences et des connaissances se fait durant la formation en présentiel, via des cas pratiques, mises en situation et debriefing personnalisés par le formateur.

• PÉDAGOGIQUES

Le masterclass Négociation Sociale privilégie l'aspect pédagogique afin de favoriser individuellement l'apprentissage des compétences.

Le formateur alterne apports théoriques et mises en pratique tirées de cas réels permettant ainsi une appropriation rapide des techniques enseignées.

LES MÉTHODES
MOBILISÉES



DETOUR PÉDAGOGIQUE

Grâce au décalage, les détours pédagogiques permettent une appropriation rapide des concepts.



CAS PRATIQUES

Les mises en scène, jeux de rôle, business case permettent une immersion complète.



ambition1dustrie.fr



26 rue Alfred Kastler - 76130 Mont-Saint-Aignan
02.78.26.05.71

contact@ambition1dustrie.fr