



**Public cible :**

**Pré-requis :**

Occuper un poste de conseiller technique

**Modalités pratiques**

Durée : 2 jours par groupe  
(8 agents par groupe)

**Calendrier - Lieux -**

**Modalités d'accès :**

Planification sur le site EGOc [Sessions à venir]  
Nous contacter pour suivi des programmations et des planning sur [www.egoc.org](http://www.egoc.org)

**Programmation :**

Chantiers locaux

**TARIF / COÛT STAGIAIRE**

:  
€

**Modalités animation :**

Présentiel

**Intervenant :**

CELEYRON Dominique

**Effectif :**

2 groupes de 8 agents Caf  
76

# 2025 - Professionnaliser la négociation des conseillers techniques

MAJ : Mercredi 15 janvier 2025

**Objectifs professionnels :**

Professionnaliser la négociation des conseillers techniques

**Objectifs - Aptitudes et compétences visées et évaluées :**

- - Recenser les contextes potentiels où les échanges avec les élus nécessitent une forme de conviction et/ou de négociation, et identifier son positionnement
- - Identifier et savoir mobiliser les techniques de négociation sur le fond
- - Identifier et savoir mobiliser les techniques de négociation sur la forme
- - Prioriser et schématiser dans le temps le processus de négociation
- - Anticiper les orientations des interlocuteurs publics pour éviter la négociation

**Contenu :**

**1. Se positionner vis-à-vis des représentants publics**

- a. Les différents contextes à prendre en compte
  - i. Diagnostic social
  - ii. Conventionnement global (CTG...)
  - iii. Création d'équipements et/ou de services
  - iv. Equipements en difficulté
  - v. ...
- b. Rappel des organisations et jeux d'acteurs potentiels en contexte public
- c. Les positionnements du conseiller CAF
  - i. Conseiller
  - ii. Accompagner
  - iii. Conduire

## 2. Les techniques de négociation sur le fond

- a. Les biais à identifier et contourner
  - i. Le biais de proximité
  - ii. Le biais d'ancrage
  - iii. L'aversion à la perte
  - iv. L'escalade de l'engagement
- b. Les techniques à maîtriser
  - i. L'exemple local
  - ii. Flatter ou alerter : le rappel de l'impact politique
  - iii. La source tierce ou interne à la collectivité
  - iv. Le choix fermé
  - v. La concession
- c. Rappel de l'importance de la préparation des réunions

## 3. Les techniques de négociation sur la forme

- a. L'importance du contexte de l'interlocuteur
- b. Choisir le terrain (locaux, salle, position...)
- c. La reformulation
- d. Les effets de liste
- e. La digression

## 4. Construire une stratégie sur le long terme

- a. Anticiper les orientations contraires
  - i. Les signes de distanciation
  - ii. L'importance de la relation avec l'administration
  - iii. Veille sur les supports de communication
  - iv. La « réunion-bilan »
- b. Définir sa stratégie
  - i. Reculer pour mieux sauter
  - ii. Prévoir des rétroplannings
  - iii. Positionner « le coup d'après »
  - iv. Faire intervenir judicieusement les collègues et responsables
  - v. « Jouer » avec le cycle électif

---

### Méthodes mobilisées :

---

**Modalités d'évaluation et de validation :**

**Evaluation en amont :** sous forme d'un questionnaire ou d'un entretien avec le formateur pour valider les prérequis, d'évaluer les besoins spécifiques et de déterminer le niveau de connaissances

**Evaluation au cours de la formation :** validation de la compréhension et de l'acquisition des connaissances sous forme mises en situations, de réflexions collectives et d'utilisation d'outils de diagnostic

**Evaluation à chaud :** à l'issue de la formation, un bilan oral et une évaluation écrite permettront d'apprécier la qualité de la prestation et de mesurer l'efficacité de l'action au regard des objectifs globaux

**Evaluation à froid :** réalisée avec un outil interne Caf

**Attestation de suivi :** Feuille de présence

**Attestation de participation** mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation

---

**Accessibilité :**

Nos formations sont accessibles à tous les agents Caf. Pour toutes personnes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter afin d'étudier ensemble les modalités d'accès à la formation et de nous transmettre tout document nécessaire pour l'ajustement des prestations et la mise en oeuvre de dispositifs adaptés.

Niveau d'accessibilité des prestations proposées dans les locaux de l'EGOC : fiche informative du registre public d'accessibilité disponible sur le site de l'EGOC : Page « [Contact et Accessibilité](#) »

---

**Délais d'accès à la formation :**

Délais d'accès entre la demande et le début de la prestation : engagement d'une réponse dans les 15 jours ou conditionné aux délais de procédures de marché (1 mois pour les sessions INTER).

---

**Pour toutes informations administratives, pédagogiques, d'accompagnement aux personnes ou d'une adaptation de la formation sur mesure, vous pouvez nous contacter au 02 99 29 82 42 ou 02 99 29 82 43**