

exploration d'une relation sociale

de l'entretien à la négociation

enjeux et outils pour mieux se situer et agir

formation



durée - 19,5 heures réparties en 3 journées

dates en 2014 - du mercredi 26 au vendredi 28 mars

horaires - 9h30/12h30 & 14h/17h30

lieu - Lyon

formateur
Denis Varichon

Crefad-Lyon

46 rue de Cuire 69004 Lyon
Christophe Chigot 06 14 22 01 28 - crefadlyon@voila.fr
www.reseaucrefad.org/crefad-lyon

SIRET : 441 221 991 000 41 - APE : 9499Z
N° de déclaration d'activité de formation 82 69 10193 69



enjeux

Notre quotidien professionnel et personnel est sillonné de situations d'entretien où nous souhaitons faire valoir un besoin, une demande, une revendication, une offre...

Lorsque ces entretiens se présentent à nous, il n'est pas toujours certain que nous y soyons suffisamment préparé.e.s, nous courrons alors le risque que ces échanges soient dominés par des courants qui nous échappent.

Du "geste commercial" qui nous est consenti parce que nous serions sympathiques à la difficile obtention d'un nouvel intitulé de poste auprès d'un employeur, du marchandage vécu comme un "rituel" qui nous amuserait au montant que l'on renonce à discuter, ces situations sont des chambres d'échos à notre relation à l'argent, à la consommation, au travail mais aussi à nos façons de communiquer avec autrui.

Pourquoi est-ce compliqué de revenir sur un montant ou des échéances ? Pourquoi pensons-nous pouvoir y arriver mieux en fonction de l'interlocuteur ? Pourquoi disons-nous que nous ne savons pas "nous" vendre, alors qu'il s'agit d'objets ou de prestations ?

Si l'argent est souvent au cœur de ces situations - en termes de vente, de prêt, de soutien financier, de compensation, de rentabilité - celles-ci mettent également en jeu des questions d'exercice de pouvoir, de temps, de territoire, d'éthique - reconnaissance de compétences, usage d'espaces, affirmation de droits et de devoirs...

Quand nous avons recours aux autres, un élu, un prescripteur, un client, un banquier, un employeur... alors que nous attendons de cet échange une issue favorable à notre projet ou demande, que savons-nous de la personne qui se trouve en face de nous, de son contexte, des contraintes et des objectifs auxquels elle est censée se soumettre, des techniques auxquelles elle a été formée ?

Comment nous préparer à un entretien ?

Du "s'entremettre" contenu dans l'origine même du mot négociier à "se compromettre", le terrain peut nous paraître fort glissant. Ou encore, la nécessité que nous avons de convaincre peut créer une tension qui nous pousserait à adopter une posture dans laquelle nous subirions plus que nous n'agirions.

Ainsi nous pouvons craindre tour à tour, de "nous faire avoir", de "vendre notre âme" ou d'être malhonnête avec l'autre. Comment gagner en maîtrise ? Comment faire valoir l'éthique dans ces entrevues ? Comment gagner du terrain sur le sentiment de malaise qu'elles sont susceptibles de provoquer ?

Il s'agira bien ici d'identifier, d'interroger les différentes composantes de situations d'échanges dans lesquelles la négociation est sous-jacente. Nous nous intéresserons particulièrement aux codes de communication en usage, aux différentes ressources langagières et postures qui sont à notre disposition. Et ce, non pas pour apprendre à manipuler soi-même les personnes, mais pour détecter les écueils, limiter les éventuelles tentatives de dissimulation plus ou moins conscientes de nos interlocuteurs, les non-dits producteurs de blocages, et finalement offrir à l'autre la possibilité de clarifier ses propres intentions.

Déjouer avec promptitude, structurer nos démarches, mobiliser nos savoirs et convoquer à la table des rendez-vous délicats, des entretiens et négociations, l'éthique et la responsabilisation.
Enfin, mieux se situer et mieux saisir les contextes dans lesquels nous vivons.

objectifs

- Acquérir des outils et de la méthode pour préparer, conduire, participer à des entretiens.
- Développer des compétences d'écoute et de prise de parole, d'analyse de situations, repérer les moments clés et les freins.
- Mieux situer ses projets et ses actions en termes d'objectifs, de besoins, de moyens.
- Mieux intégrer la dimension et la vigilance éthique dans ses démarches.

A l'issue de cette formation, il s'agira pour chacun.e de disposer d'outils et d'exercices expérimentables dans le quotidien. La notion d'entraînement est au cœur de la pédagogie proposée.

contenu

La formation alternera des temps d'apports théoriques et méthodologiques, des travaux à partir de situations concrètes vécues par les participant.e.s et d'exercices pratiques en petits groupes.

Apports théoriques : communication et observation

Les apports théoriques nous aiderons à poser des repères et des distinctions concernant la communication verbale et son observation.

Ainsi nous nous saisissons d'éléments et de notions issus des sciences humaines, du champ de la sémantique et de la sémiologie.

Nous nous référons, entre autres, aux travaux du linguiste Ferdinand de Saussure pour aborder les connaissances et les représentations mentales en matière de signifiant et de signifié.

En nous intéressant à ce qui différencie un fait, d'un point de vue, d'un aspect, nous nous demanderons de quoi est faite notre connaissance d'une situation.

Méthodologie

Nous utiliserons une méthodologie de conduite d'entretien, qui de la préparation à la conclusion, nous permettra d'approfondir et de repérer les enjeux de l'ensemble à travers chaque étape, de nous entraîner à repérer les écueils, à articuler des données.

La préparation de l'entretien – connaissance du cadre et de l'interlocuteur, objectifs respectifs, désir, représentations, croyances... le non-négociable... marges de manœuvre.

Déroulement – répartition de la parole, argumentation, objections faites, freins, non-dits et sous-textes... consensus et/ou tension...

Conclusion et suite – décision actée, différée...

A chacune de ces étapes seront associés :

- des finalités et des moyens concrets de mise en œuvre,
- les questions soulevées à travers les thèmes du langage (expression et formulation), de la posture (ce que l'on s'autorise et pourquoi), de la responsabilité.

Ces thèmes et approches nous serviront à déplier les situations.

Nous accorderons une place importante au rôle de l'écoute dans la communication verbale.

Nous interrogerons ensemble, afin de mieux nous positionner, les rapprochements communément faits entre convaincre, manipuler, influencer.

Enfin, un temps sera consacré pour définir les applications de cette méthode, que le cadre soit professionnel, bénévole, militant ou plus personnel, quotidien.

publics concernés

Cette formation a été conçue pour soutenir et encourager la pratique de personnes :

- qui désirent s'initier, faire le point ou conforter un socle de connaissances sur les situations d'entretiens et de négociation,
- qui s'intéressent aux enjeux de communication verbale dans les relations sociales dans le cadre de fonctions bénévoles ou professionnelles,
- qui occupent des fonctions de direction de structure, de coordination de relations extérieures,
- dont l'activité les conduit ou va les conduire à gérer quotidiennement des relations à des clients,
- qui ont à cœur un projet de création d'activité nécessitant de rassembler plusieurs partenaires.

formateur

Denis Varichon

Après avoir suivi les cours de l'École Supérieure de Communication de Lyon, il s'oriente vers le domaine des négociations commerciales. En 1993, il suit une formation intitulée "vente complexe" du Hutwait Rescherch Group (Pays-bas) et prend en charge les négociations portant sur l'équipement de grands groupes pétrochimiques à Lyon. A partir de 1996, il se spécialise dans des opérations que les anglos-saxons appellent "joint venture", et qui visent à établir et à gérer des partenariats et interdépendances entre structures de cultures et constitutions différentes. Puis il créera une Société Anonyme assurant le développement et la mise sur le marché d'innovations technologiques.

En parallèle de ce parcours, il accompagne le développement de plusieurs formations musicales. Au début des années 2000, sa propre participation à un groupe musical en tant que guitariste et son implication dans un lieu de diffusion lui fait croiser la route d'animateurs de l'éducation populaire. Une façon d'agir qui l'interpelle, des échanges et des discussions qui enrichissent les un.e.s et les autres.

Il s'engage dans l'aventure du café-lecture les Voraces et sera président pendant 8 ans de l'association l'Envers - studio de répétition. Puis il s'investira au sein du Conseil d'administration du Crefad-Lyon.

Il décide d'orienter sa vie professionnelle vers le milieu associatif et l'éducation Populaire.

Pendant 3 ans, il sera salarié de l'association Mille et une langues (Espace Culturel International - Kotopo), pour laquelle il développera notamment la formation professionnelle et occupera des fonctions de direction.

A la fois, stimulé par la nécessité de s'outiller face au cynisme décomplexé de milieux économiques et financiers qui constituent en partie notre environnement et passionné par la co-construction économique des projets, il met aujourd'hui son expérience au service de démarches qui visent l'émancipation et le libre arbitre.

Denis Varichon a suivi les sessions découverte et approfondissement de "penser et structurer son action dans la complexité" et participe au groupe "passeurs entrainement mental".

Présentation du Crefad-Lyon

Le Crefad-Lyon est une association d'éducation populaire. Créée en 2001, son objet est de développer, soutenir et mettre en réseau des projets qui visent à :

- promouvoir l'autonomie de pensée et d'action des individus,
- établir des rapports humains, économiques et sociaux, solidaires et équitables,
- lutter contre les inégalités et notamment celles liées à l'accès à la culture.

Ses outils : des ateliers, des formations, l'accompagnement individuel de porteurs de projet, la création de contextes (café-lecture, résidence d'auteur, voyages d'étude).

Le Crefad-Lyon, issu du mouvement Peuple et Culture, est aujourd'hui membre du "réseau des Crefad" qui réunit aujourd'hui 9 associations en Rhône-Alpes, Auvergne, Limousin et Midi-Pyrénées.

En 2013, le Crefad-Lyon a rejoint l'association "les Sarrazineurs", collectif d'artisans-artistes-animateurs partageant un espace de travail collaboratif, ouvert régulièrement au public.

Informations générales

A la fin de la formation, un bilan permettra une **évaluation** avec les participant.e.s.
Les critères utilisés : acquisition d'outils et applications concrètes envisagées.

Une attestation, précisant notamment la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Les feuilles de présence seront signées par les stagiaires et le formateur.

coût

19,5 heures réparties en 3 journées

professionnel - 485€ TTC
(financé par l'employeur, plan de formation, DIF, CIF, AIF - pôle emploi, ...)

personnel - 210€ TTC
(possibilité de régler en plusieurs fois)

Nous sommes là pour vous aider à faire le point sur les possibilités de financements, dont certains, comme le DIF, sont encore mal connus ou sujets à des a priori négatifs.

Si le financement est accordé, vous pouvez également demander la prise en charge de vos frais de déplacement et d'hébergement.

Nous souhaitons que les personnes dont la situation ne leur permet pas de bénéficier de financement puissent participer à nos formations, c'est pourquoi nous proposons un 2ème tarif dit personnel.

De façon générale, pour toutes questions concernant la pertinence de la formation par rapport à vos projets, informations pratiques ou problèmes de financement, n'hésitez pas à contacter Christophe Chigot (06 14 22 01 28 - crefadlyon@voila.fr).

de la participation à un module à la construction d'un parcours

Nos formations et ateliers constituent un ensemble dont l'objet est de lutter contre la segmentation et la catégorisation des savoirs et des pratiques - que la tentation soit de les hiérarchiser, de les isoler les uns des autres, ou des les assigner à des fonctions utilitaristes.

Les objectifs que nous proposons de développer ensemble... mieux savoir où l'on se situe pour des actions plus pertinentes, être stimulé.e par la rencontre avec des personnes aux cheminements différents, gagner en maîtrise et en émancipation, s'affranchir des usages restrictifs et placés sous le signe de l'évidence, construire ou enrichir sa caisse à outils.

formations

"les outils pour animer un atelier d'écriture"

"outils et pratiques de la lecture à voix haute"

"écrire en situation professionnelle"

"penser et structurer son action dans la complexité" - session découverte & session approfondissement

"de l'entretien à la négociation" - exploration d'une relation sociale

"construire des décisions collectivement"

"prendre place" - statut, rôle, fonction, sujet

stages-ateliers

"écritures composites" - écrits professionnels et écrits littéraires

"matières à écrire" - écrire le travail, le geste... en collaboration avec un.e artiste/artisan

"fragments, notes et autres écritures brèves"

... d'autres formations et ateliers viennent régulièrement s'ajouter à cette liste...

www.reseaucrefad.org/crefad-lyon

Il vous est possible de construire un parcours de formation singulier, en articulant certaines de ces propositions.

Par exemples, "penser et structurer son action dans la complexité" peut être associée à l'animation d'atelier d'écriture ou "écrire en situation professionnelle" à "de l'entretien à la négociation"...

Nous pouvons, dans ce sens, regrouper sur une même demande de prise en charge plusieurs sessions.

Contactez-nous pour en discuter.