

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

JOURNÉES DE FORMATION AUTOUR DES NÉGOCIATEURS DE BRANCHES



PASSER DE LA CONTRAINTE
À L'OPPORTUNITÉ



COMMERCE
ET SERVICES

PROFESSIONNELS
DES MÉTIERS DE
SERVICES,
VOUS PASSEZ TOUT
VOTRE TEMPS
À PRENDRE SOIN
DES AUTRES.



ET VOUS ?
QUI PREND SOIN
DE VOUS ?

Complémentaire Santé – Prévoyance – Retraite

C'est parce que nous connaissons si bien les métiers de la santé, du conseil, de la restauration, de l'hôtellerie, du transport, et des commerces de proximité que nous sommes en mesure de vous apporter les solutions les plus adaptées à vos besoins. KLESIA, au service des entreprises de service depuis plus de 65 ans.

KLÉSIA
PROTECTION ET INNOVATION SOCIALES

INTRODUCTION

SORTIR DU CADRE POUR ENTRER EN NÉGOCIATIONS !

Bonjour,

Dans les formations de la FNECS, certains ont suivi Technique de Négociation 1 et 2.

Dans les grands principes distillés dans cette formation, nous avons trois cerveaux imbriqués : le reptilien, le limbique et le cortex. Non seulement, ils sont imbriqués mais ils ont un ordre de commandement, le reptilien commande le limbique qui commande le cortex.

« Qu'est-ce que cela veut dire pour nous négociateurs ? »

Cela veut dire que tous les sentiments ou ressentiments voilent notre réflexion !

Cela veut dire que dans bien des cas, le regard que l'on porte sur les autres, et notamment les autres organisations syndicales, nous empêche d'identifier nos intérêts.

Le but de la formation **technique de négociation** est de nous faire appréhender l'importance de comprendre les autres organisations syndicales ; quand je dis comprendre, je veux dire trouver les éléments moteurs qui leur permettront de rejoindre les accords et surtout (et c'est le plus important) de les convaincre et de la même manière, effectuer le lobbying vers les organisations patronales. Notre histoire nous a toujours amenés à être minoritaires et à convaincre les autres OS de signer des accords qui sont favorables à nos adhérents.

Dans le niveau 1, un chapitre porte sur le fait que la négociation ne se fait pas à l'intérieur de la salle, mais qu'elle se fait ailleurs lors de contacts bilatéraux et hors champ, que notre mémoire limbique doit se remettre à zéro au

début de chaque négociation pour créer de nouvelles alliances avec les OS et que la relation avec les organisations patronales doit nous permettre d'avancer.

Lorsque nous, secrétariat général, discutons avec les négociateurs, nous rencontrons 3 typologies de comportements :

La première :

« Nous, on n'est pas excellents et puis les autres sont meilleurs et puis ils sont quand même nettement mieux formés et puis ils ont l'habitude d'aller dans beaucoup de négociations de branches et ils savent tellement de choses, je ne sais pas quoi dire parce que vraiment quand je les écoute, ils sont tellement forts que je n'ose pas parler ».

Nous comprenons cela.

La deuxième pense que notre niveau de compréhension est très élevé et que

« tous ceux qui sont autour, dans les autres organisations syndicales, ne sont pas à niveau et donc que ça ne sert à rien de discuter avec eux puisque toute façon, ils ne sont pas à niveau ».

et je traduis poliment les propos. Honnêtement, c'est parfois vrai mais ils ont une force en eux, on le verra, c'est le poids qu'elle pèse et ce n'est pas en kilos.



« Je vous remercie pour votre engagement envers la Fnecs. Vous êtes les ambassadeurs de ses nombreuses branches professionnelles, ce qui vous demande connaissances et implications. Alors bien formés, vous serez mieux armés pour mener à bien votre mission et gagner. »

Vous avez le soutien et la reconnaissance de l'équipe fédérale. »

René ROCHE
Président de la FNECS



Magazine réservé aux NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

Connectez-vous à
votre espace ADHÉRENT
pour lire la suite.