

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N°3 - DÉCEMBRE 2021

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

RÉUNION DES NÉGOCIATEURS :
**ENSEMBLE C'EST
ENCORE MIEUX**

SMH :
MODE D'EMPLOI



**COMMERCE
ET SERVICES**

LE CHOIX D'UNE AUTRE VOIE, CELLE DU PARTAGE.



**Pour AÉSIO, être une mutuelle,
c'est penser aux autres plutôt qu'à soi.**

C'est pourquoi nous en faisons plus
pour vous avec une offre santé qui
s'adapte vraiment à vos besoins.

C'est aussi ça, créer du lien.



DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX



Renseignez-vous en agence ou sur aesio.fr

AÉSIO mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité, immatriculée sous le n° 775 627 391 dont le siège social est 4 rue du Général Foy - 75008 Paris.
©GettyImages. Document non contractuel à caractère publicitaire. 21-XXX-XXX

RÉUNION DES NÉGOCIATEURS : ENSEMBLE C'EST ENCORE MIEUX



Lorsque nous avons préparé cette réunion, nous avons regroupé tous les commentaires des précédentes réunions pour en extraire les pistes d'amélioration :

> Points à améliorer :

- Formation du 29 juin trop difficile
- Formation ne reprenant pas les codes de la formation avec présentation à l'écran
- La réunion ne me sert pas, envoyez-moi le document cela me suffit
- Vous avez un produit à vendre et c'est tout

> Points positifs :

- Continuez comme cela
- On en veut d'autres
- Enfin des réunions où on ne traite pas les cas particuliers
- Les documents envoyés sont de grande qualité

Toutes ces remarques sont légitimes; même les plus sévères nous font progresser ou nous indiquent que nous allons dans la bonne direction.

Nous sommes en effet tous différents.

Jusqu'alors, dans la plupart des réunions, l'animateur se contentait de lire ce qui était à l'écran - un PowerPoint ressemblant plus à un document Word - page après page. Parfois même, ce document Word était distribué avant la réunion avec la consigne de ne pas le lire.

Ceux qui ont besoin de lire étaient alors en zone de confort, tant que parfois ils s'endormaient. Ceux qui ont une mémoire auditive se retrouvaient en difficulté: trépillant sur leur chaise, ils interrompaient l'animateur pour poser une question et créer une interaction.

Nous avons donc souhaité inverser cette tendance et soumettre l'auditoire à de nouvelles habitudes.

Pourquoi avons-nous voulu bousculer les règles de transmission du message?

Parce que, dans une réunion de négociation de branche, rien ne se passe comme on l'a prévu. Quand tout se passe selon le plan



« 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.