



**Date(s) :** Mardi 26 mai 2026 - Mercredi 27 mai 2026

**Lieu :** Caf de Bayonne - 10 Avenue Maréchal Foch - 64100 Bayonne - Salle IPARLA

<b>Evaluation des acquis pédagogiques :</b>	De 1 : sans connaissance à 6 : maîtrise du sujet	
	<b>Avant la formation</b>	<b>Après la formation</b>
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		

<b>Evaluation de la mise en œuvre :</b>	de 1 insuffisant à 5 excellent
Moyens pédagogiques, documentation, supports, durée	
Animation – Pédagogie - Compréhension	
Organisation matérielle	
Echanges dans le groupe	
Satisfaction par rapport aux attentes initiales de la formation	

<b>Points positifs de la formation</b>

  

<b>Points à améliorer de la formation</b>



## Bilan

Savoir convaincre et négocier - Caf de Bayonne (intra) - Mai 2026

**Formateur :**  
CELEYRON Dominique

Satisfaction globale de la formation Note de 1 à 10	Perspectives d'application des acquis en situation de travail
Votre espace Libre expression	