

Public cible :
Chargés de conseils et de développement en action sociale ; Conseillers techniques d'action sociale ; Conseillers territoriaux ; Conseillers thématiques

Pré-requis :
Avoir suivi la formation initiale CCD et/ou être en poste depuis plus de 2 ans

Modalités pratiques
Durée : 2 jours - Pour une session en intra : contacter les services de l'EGOC

Calendrier - Lieux - Modalités d'accès :
Planification sur le site EGOC [Sessions à venir]
Nous contacter pour suivre des programmations et des planning sur www.egoc.org

Programmation :
Présentiel

TARIF / COÛT STAGIAIRE :
400 €

Modalités animation :
Présentiel

Intervenant :
Formateur expert

Effectif :
8 à 12 stagiaires

Tarification :
400 €

Module complémentaire à la formation initiale des CCD : Savoir convaincre et négocier

MAJ : Vendredi 28 novembre 2025

Objectifs professionnels :

Être en mesure de renforcer la conviction de son discours, sur le court terme, et la mise en œuvre des projets accompagnés, sur le long terme, par la maîtrise de techniques de négociation sur le fond et sur la forme en situation complexe.

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 :

Pour s'inscrire à cette formation, il faut avoir suivi la formation initiale CCD et/ou être en poste depuis plus de 2 ans

• **Se positionner vis-à-vis des représentants publics**

- Les différents contextes à prendre en compte
- Rappel des organisations et jeux d'acteurs potentiels en contexte public
- Les positionnements du CCD

• **Les techniques de négociation sur le fond**

- Les biais à identifier et contourner
- Les techniques à maîtriser
- Rappel de l'importance de la préparation des réunions

• **Les techniques de négociation sur la forme**

- L'importance du contexte de l'interlocuteur
- Choisir le terrain (locaux, salle, position...)

- La reformulation
- Les effets de liste
- La digression

• **Construire une stratégie sur le long terme**

- Anticiper les orientations contraires
- Définir sa stratégie

La 2ème journée de formation est intégralement dédiée à des jeux de rôles et mises en situation pratiques

Méthodes mobilisées :

La démarche pédagogique adoptée privilégie un axe essentiellement pratique et opérationnel. Chaque module de la formation repose sur la pédagogie inversée, tirant parti des compétences et expériences des participants pour encourager l'apprentissage entre pairs. Elle s'appuie également sur une pédagogie active, plaçant les stagiaires en situation concrète à partir de cas réels rencontrés dans les Caf, aussi bien en séances plénières qu'en travaux de sous-groupes.

La formation intègre donc des cas pratiques et exemples tirés d'expériences récentes d'accompagnement ou issus de l'expérience des apprenants eux-mêmes. En amont de la formation, un recensement des « situations complexes » sera proposé aux stagiaires pour insister, notamment dans les mises en situation, sur les cas en question.

L'ensemble des documents de présentation théorique, cas pratiques et exemples, sont fournis aux apprenants en fin de formation.

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**