

LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

PREMIERE PARTIE PRESENTATION GENERALE DE LA NEGOCIATION





Présentateur : Bayla SOW

- Secrétaire Général, depuis mai 1999 du Syndicat Unique des travailleurs des Transports Aériens et Activités Annexes du Sénégal (SUTTAAAS)
- Formateur Comité National du Dialogue Social du Sénégal (CNDS)
- Instructeur Syndical de la Fédération Internationale des Ouvriers du Transport
- Membre du réseau des formateurs sur les normes fondamentales du travail du programme PAMODEC/BIT
- Personne ressource en avril 2007 du centre de formation de Turin de l'Organisation International du Travail



L'importance du thème

- La négociation constitue une des activités les plus courantes et les plus indispensables de la vie .Tout est négociation dans la vie
- Négocier , c'est s'affronter sans violence
- On ne naît pas négociateur...On le devient ! Donc on peut apprendre et s'entraîner à négocier .
- A travers ce cours qui comporte trois module, le SUTTAAAS cherche à renforcer les capacités de négociation de ses délégués du personnel et syndicaux, base de l'accroissement de l'efficacité et de l'élargissement des bases du syndicat.
- **La négociation est un élément constitutif du dialogue social donc un moyen de prévention et de gestion des conflits**

PRESENTATION DES MODULES DU COURS

- Module 1 : Présentation générale de la négociation
- Module 2 : Dynamique et gestion des conflits
- Module 3 : Processus et techniques de négociation



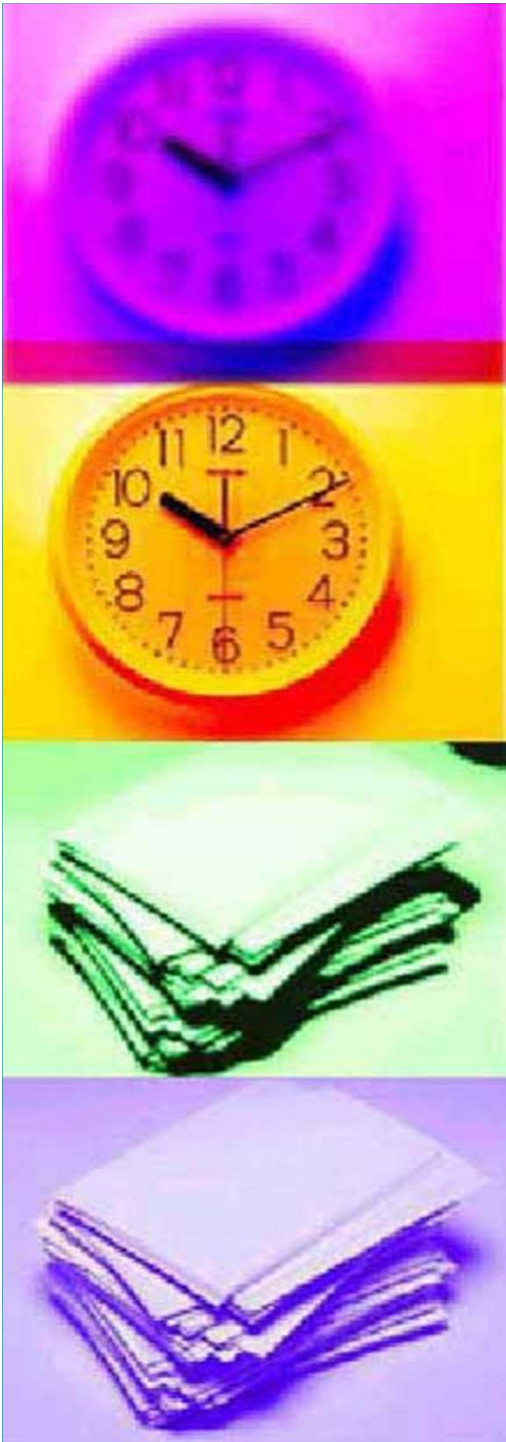
MODULE 1 :

PRESENTATION GENERALE DE LA NEGOCIATION



II/ DEFINITION DE LA NEGOCIATION

- « La négociation correspond aux séries d'entretien, de démarche, qu'on entreprend pour parvenir à un accord ou pour conclure une affaire » Le petit Robert
- Définition juridique : « négocier , c'est discuter en vue d'aboutir à un accord »
- De manière générale, la négociation est un processus par lequel deux ou plusieurs parties cherchent à établir un accord sur ce que chacune entend prendre ou donner.





Cette définition fait ressortir les éléments constitutifs de la négociation :

1. La présence de deux ou plusieurs protagonistes
2. Convergence ou divergence d'intérêts
3. Distribution ou échange de ressources tangibles ou intangibles
4. Processus dynamique et séquentiel
5. Mise en scène de positions et valeurs susceptibles d'être modifiées par la persuasion et l'influence

III/ LES FORMES ET NIVEAUX DE LA NEGOCIATION

- Distinction entre la Négociation individuelle et la Négociation collective .
- Négociation formelle et négociation informelle



La négociation collective s'applique à toutes les négociations qui ont lieu entre un employeur, un groupe d'employeurs ou une ou plusieurs organisations d'employeurs, d'une part, et une ou plusieurs organisations de travailleurs, d'autre part, en vue de:

- a) fixer les conditions de travail et d'emploi ; et/ou
- b) régler les relations entre les employeurs et les travailleurs ; et/ ou
- c) régler les relations entre les employeurs ou leurs organisation et une ou plusieurs organisations de travailleurs.



- Niveaux de négociation au plan national :
 1. Entreprise
 2. Branche d'activité
 3. National (Interprofessionnel)

- Niveaux de négociation au plan international :
 1. Sous-régional
 2. Régional
 3. International

JUSTE POUR SE DETENDRE





III/ LES FONDEMENTS JURIDIQUES DE LA NEGOCIATION COLLECTIVE AU SENEGAL

Au Sénégal, la négociation collective est un droit reconnu aux travailleurs ; droit qui découle :

1. Des conventions n°98 de L'OIT (sur le droit d'organisation et la négociation collective adoptée en 1949) et 154 (sur la négociation collective adoptée en 1981)
2. De l'article 25 de la constitution
3. De l'article L5 du code du travail
4. De l'article 2 de la charte nationale sur le dialogue social

IV / LES DIFFERENTES APPROCHES DE LA NEGOCIATION

- Approche de la négociation fondée sur les positions : négociation positionnelle (négociation conflictuelle, négociation distributive, négociation compétitive)
- Approche de la négociation fondée sur les besoins (négociation coopérative)



V/ Les résultats possibles des différentes approches de la négociation

- Perdant-Perdant
- Gagnant-Perdant
- Perdant-Gagnant
- Compromis
- Gagnant-Gagnant

VII/LE PROCESSUS DE LA NEGOCIATION

Le processus de la négociation peut être scindé en trois grandes étapes phases :

- La préparation de la négociation
- La négociation
- L'évaluation de la négociation



ERROR: ioerror
OFFENDING COMMAND: image

STACK: