

Intra CL



Public

Pré-requis

Occuper un poste de conseiller technique

Modalités pratiques

Durée : 2 jours par groupe
(8 agents par groupe)

Calendrier - Lieux -

Modalités d'accès :

Planification sur le site

EGOC [Sessions à venir]

Nous contacter pour suivi

des programmations et

des planning sur

www.egoc.org

Catégorie

Chantiers locaux

Présentiel

Formations

Tarifs

Modalités d'animation

Présentiel

Formateur

CELEYRON Dominique

Effectif

2 groupes de 8 agents Caf
76

Taux de satisfaction

2025 - Professionnaliser la négociation des conseillers techniques

MAJ : Samedi 29 août 2026

Objectif professionnel

Professionnaliser la négociation des conseillers techniques

Contenu

1. Se positionner vis-à-vis des représentants publics
 1. Les différents contextes à prendre en compte
 1. Diagnostic social
 2. Conventionnement global (CTG...)
 3. Création d'équipements et/ou de services
 4. Equipements en difficulté
 5. ...
 2. Rappel des organisations et jeux d'acteurs potentiels en contexte public
 3. Les positionnements du conseiller CAF
 1. Conseiller
 2. Accompagner
 3. Conduire
2. Les techniques de négociation sur le fond
 1. Les biais à identifier et contourner
 1. Le biais de proximité
 2. Le biais d'ancrage
 3. L'aversion à la perte
 4. L'escalade de l'engagement
 2. Les techniques à maîtriser
 1. L'exemple local
 2. Flatter ou alerter : le rappel de l'impact politique
 3. La source tierce ou interne à la collectivité
 4. Le choix fermé
 5. La concession
 3. Rappel de l'importance de la préparation des réunions
3. Les techniques de négociation sur la forme
 1. L'importance du contexte de l'interlocuteur
 2. Choisir le terrain (locaux, salle, position...)
 3. La reformulation
 4. Les effets de liste
 5. La digression
4. Construire une stratégie sur le long terme

Tarif / Coût stagiaire

1. Anticiper les orientations contraires
 1. Les signes de distanciation
 2. L'importance de la relation avec l'administration
 3. Veille sur les supports de communication
 4. La « réunion-bilan »
2. Définir sa stratégie
 1. Reculer pour mieux sauter
 2. Prévoir des rétroplannings
 3. Positionner « le coup d'après »
 4. Faire intervenir judicieusement les collègues et responsables
 5. « Jouer » avec le cycle électif

Méthodes mobilisées

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**
