

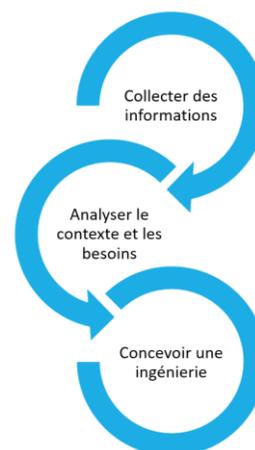
## LA PHASE DE NEGOCIATION

La mise en oeuvre d'une formation d'initiative locale débute par une phase de négociation qui est une des conditions de sa réussite.

### Enjeux de la négociation

Comprendre une situation à l'instant T : la phase de négociation doit permettre de répondre aux problématiques suivantes :

- Quelles sont les problématiques métiers des différents acteurs ? En quoi la formation peut elle contribuer à les résoudre (construction de compétences, renforcement de l'engagement des acteurs, accompagnement des processus de changement de pratiques...)?
- Quels contenus doivent être abordés ?
- Quelle ingénierie pédagogique mobiliser ?
- Quels dispositifs d'évaluation mettre en place ?



### Objectifs opérationnels :

- Clarifier la demande et le contexte de la formation
- Analyser des besoins individuels et collectifs pour les traduire en actions de formation
- Négocier le contenu et les modalités de la formation
- Contractualiser une proposition d'action de formation avec les différents acteurs

## **Déroulé :**

### **1) La dafpen vous contacte**

Vous êtes contacté en tant que formateur par le chargé de mission d'ingénierie de formation DAFPEN pour vous proposer de prendre en charge une FIL. Si vous acceptez, vous recevrez alors un dossier de formation qui vous permet de prendre contact avec l'établissement pour procéder à la phase de négociation.

### **2) Vous contactez l'établissement**

Pour organiser cette prise de contact avec les membres de l'établissement, vous devez contacter le chef d'établissement par mail ou téléphone afin d'organiser les modalités de mise en oeuvre de la négociation (voir ci-après). Mais aussi pour prélever les premières informations pertinentes sur la demande et le contexte, par exemple :

- Indicateurs propres à l'établissement en lien avec la demande ;
- Historique des formations (actions de formation précédentes) ;
- Actions et projets dans l'école en lien avec la demande ;
- Contrat d'objectifs.

Lors de ce premier échange vous évoquez également les modalités de rencontre avec l'équipe éducative:

- Présentiel / Distanciel / téléphone / mail / visioconférence ;
- En présence de l'équipe de direction / avec quelques membres de l'équipe pédagogique uniquement / en conseil pédagogique.

### **3) Vous informez le correspondant DAFPEN**

Si la phase de négociation a lieu sur l'établissement, vous devez informer au préalable votre correspondant, afin que la DAFPEN puisse vous transmettre un ordre de mission.

### **4) Vous menez l'entretien de négociation :**

Lors de cet échange, selon la modalité choisie (réunion en présentiel, par vidéo ou par téléphone), vous devez :

#### **→ Vous présenter**

- Votre expérience et vos compétences.

#### **→ Présenter les jalons de la réunion**

- Formuler les objectifs de la réunion (négociation du contenu et des modalités de la formation) ;
- Rappeler la demande ( de qui émane-t-elle ? quand a-t-elle été rédigée et comment?).

**→ Comprendre la demande locale, faire émerger les représentations et les besoins**

- Comprendre le contexte de la demande :
  - Qu'est ce qui a conduit à cette demande ?
  - Quel est le problème professionnel et pour qui ?
  - Public de la formation (désigné / volontaire ; quel équilibre ?)
  - Quels effets attendus de la formation ?
- S'assurer de la compréhension de la demande
  - Dialoguer autour des besoins réels des stagiaires
  - Prendre soin de reformuler les besoins et objectifs pour s'assurer d'une bonne compréhension et d'une adhésion du collectif
- Préciser quelles sont les modalités de formation souhaitées (apports théoriques, échanges de pratiques, analyse de pratiques, mise en pratique, élaboration de ressources)

Précautions à garder en tête:

- Gérer le temps de la réunion ;
- Poser toutes les questions suffisantes pour avoir un maximum d'informations ;
- Organiser le tour de table en posant des questions utiles ;
- Veiller à ce que tous les participants s'expriment ;
- Consigner les échanges afin de garder trace pour soi et pour l'établissement.

**→ Proposer un début de réponse à la demande**

Une négociation peut déboucher sur une renégociation complète du contenu du stage. Il arrive également qu'une négociation aboutisse à une impossibilité de répondre à la demande. Vous pouvez vous laisser la possibilité de refuser la FIL.

Pendant la phase de négociation, commencer par évoquer ce qui sera travaillé, ce qui ne sera pas travaillé, et les éléments de mise en oeuvre :

- Modalités de formation : négocier les conditions matérielles en adéquation avec les besoins d'animation (lieux, salles, équipement informatique) ;
- Modalités d'animation ;
- Modalités d'évaluation ;
- Temporalité du stage ;

- choix de la durée : trouver le bon dosage en fonctions des contenus et activités, penser les intersessions si la formation se déroule sur deux jours non consécutifs. La durée de la formation a été fixée lors de la demande, mais peut évoluer en fonction de la pertinence de l'ingénierie proposée dans la limite de 12h et de l'accord de la DAFPEN.
- choix de la date en adéquation avec le calendrier du formateur, de l'établissement et de la DAFPEN. Si la formation dure deux jours non consécutifs, privilégier le choix de deux journées différentes. Prendre en compte les emplois du temps des stagiaires pour éviter les surcharges.

Si vous avez besoin de plus de temps pour finaliser votre proposition d'ingénierie de formation, vous pourrez revenir vers l'établissement ultérieurement.

### → A l'issue de la négociation

Compléter le contrat de formation transmis par votre correspondant DAFPEN. Il reprend ce qui a été décidé lors de la négociation, et rappelle les engagements des uns et des autres. Ce contrat est signé par le formateur et le chef d'établissement, et validé par l'ingénieur de formation.

