



CONSTRUIRE LES RELATIONS ET NÉGOCIER AVEC LES AUTORITÉS DE CONTRÔLE ET DE TARIFICATION

2 jours

Les relations des établissements et services sanitaires, sociaux et médico-sociaux avec leurs autorités de contrôle et de tarification et les autres interlocuteurs publics ne vont pas naturellement de soi. Chacun a une vision, des objectifs qui peuvent ne pas se rencontrer. Ces relations obligées sont parfois teintées de méfiance, voire même conflictuelles ou évoluant vers des rapports de force. Lors de négociations, juste mesure et bonne distance peuvent s'avérer difficile à trouver, entre le trop ou le trop peu offensif, le trop ou le trop peu réservé...

Publics

- Administrateurs
- Cadres dirigeants

Cette formation a pour finalité de permettre aux dirigeants des établissements et services de construire des relations durables et équilibrées avec leurs interlocuteurs publics et de faire face sereinement aux situations de négociation et ce, en positionnant chacun à sa juste place.

Objectifs

- ✓ Mieux comprendre ce qui influe dans les relations entre établissements et services, d'une part, et autorités de contrôle et de tarification, d'autre part
- ✓ Clarifier le positionnement des établissements et services vis-à-vis de leurs interlocuteurs en repérant les places et rôles de chacun
- ✓ Identifier des registres d'argumentation pertinents dans les négociations

Méthodes pédagogiques

Pédagogie interactive alternant :

- apports théoriques et méthodologiques
- cas pratiques
- travaux en sous-groupes
- échanges et mutualisation

Intervenants

- Intervenants expérimentés dans les relations avec les interlocuteurs publics
- Dirigeants FEHAP

Contenu

Le contexte de la relation

Les représentations réciproques
Les différences de points de vues, d'attentes et d'enjeux
Les différences de cultures professionnelles
Convergences et divergences d'intérêt

Le fonctionnement des autorités de contrôle et de tarification

L'organisation et les processus de décision
Les systèmes de contraintes
Les spécificités respectives des Conseils généraux et des ARS

Les principales situations de négociation

Autorisations, budgets, extensions, etc.
Leurs éléments-clefs et leurs enjeux
Le repérage des attentes et des besoins de l'interlocuteur

La négociation

La préparation, les étapes, la construction argumentaire, les stratégies de négociation
Les diagnostics partagés ; les points d'accords et de désaccords
Les atouts du secteur Privé à but Non Lucratif
Les écueils : les « guerres de position », les erreurs de positionnement, les interprétations, etc.
Les attitudes dans la relation
La médiation
Les solutions créatives

Lieu : Paris

Coût : 596 €

Session : 24 et 25 juin 2013

 01 53 98 95 03

 formation@fehapp.fr