



Enquête sur les besoins de formation des négociateurs

Résultats

Profil des répondants

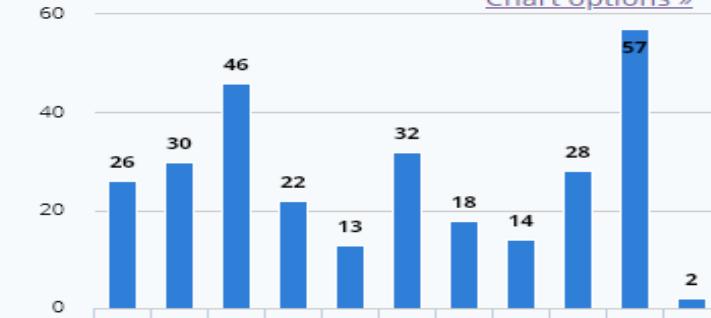
- 68 répondants
- 75% des répondants issus de l'université
- 56% des répondants mènent 1 négociation – 13% en mènent plus de 3
- **60% des répondants négocient depuis 3 ans et plus** – 19% négocient depuis moins d'un an

Les besoins par ordre de préférence

- Plébiscite pour la formation aux nouveaux enjeux (IA, données personnelles, accessibilité) : 57 répondants
- Pour la formation aux techniques de négociation : 46 répondants
- Pour la formation sur l'archivage : 32 répondants
- Pour la formation aux services d'appui (NegOA, GT) : 30 répondants
- Pour la formation sur les modèles économiques de l'édition scientifique : 28 répondants
- Pour la formation sur les outils (Coman, etc.) : 26 répondants
- Pour la formation sur les accords lecture et publication : 22 répondants

Vos besoins de formation portent sur (plusieurs choix possibles)

[Chart options »](#)



Verbatim sur les besoins de formation : 7 commentaires (10% des répondants)

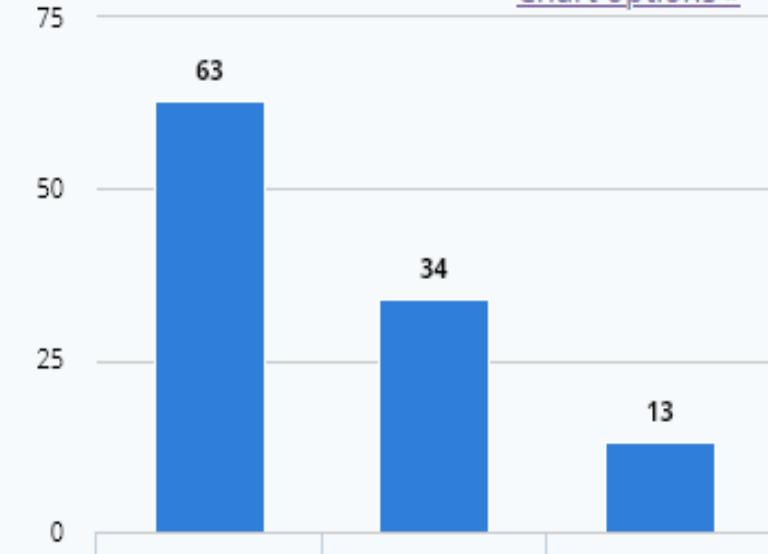
- 4 commentaires pour une formation complète pour palier l'absence de formation.
- 3 commentaires pour des formations spécifiques :
 - « réussir à trouver des arguments pour faire baisser les prix (donc trouver des informations sur les éditeurs, leurs bénéfices, etc). »
 - « Formation à l'anglais de la négociation »
 - « Sur les moyens d'accéder aux résultats de négociations d'autres consortia dans le monde »

Quel(s) format(s) ?

- Plébiscite pour le webinaire : 63 répondants
- Intérêt pour la demi-journée : 34 répondants

Format souhaité (plusieurs réponses possibles)

[Chart options »](#)



webinaires thématiques forme courte (1h)	63
demi-journée sur un sujet ciblé	34
journée multithèmes	13

Verbatim sur le format : 2 commentaires (3% des répondants)

- « Suivant le degré de complexité, une heure ou une demie-journée peuvent suffire. Je crains que les journées multithèmes soient plus lourdes à mettre en place avec le risque de ne pas être concerné par tous les thèmes. »
- « en présentiel de préférence »

7 commentaires libres (10% des répondants) dont 4 exploitables

- « je peux difficilement me déplacer à Paris, aussi je préfère la visio, svp. »
- « **Peut-être intéressant de proposer des formations de différents "niveaux" (débutant,intermédiaire,etc) pour une même thématique.** »
- « J'apprécie beaucoup les webinaires courts qui proposent une réflexion sur les sujets en lien avec nos préoccupations quotidiennes »
- « Le présentiel serait tellement plus convivial et productif ... »

En conclusion

- Des formations sur les enjeux actuels et sur les leviers de négociation
- Dans un format webinaire court
- En présentiel