

Dialogue social et négociation

PROGRAMME DE FORMATION

Approfondir la connaissance des acteurs

- Tableau d'ensemble de la représentation du personnel et des syndicats : répartition des rôles, caractéristiques de chaque instance, attributions
- Les principales organisations syndicales : histoire et évolution, les enjeux actuels (effectifs, représentativité, pluralisme), positionnement

Maîtriser l'environnement juridique de la négociation

- Conditions de validité des accords : accord majoritaire / référendum
- Les différents niveaux de négociation et leur articulation

Distinguer les différents types de négociations et leurs spécificités

- Négociation annuelle obligatoire
- Négociation en situation de crise
- Négociation sur la durée et l'aménagement du temps de travail
- Construire des accords dérogatoires

Préparer la négociation

- Identifier ses partenaires et leur stratégie
- Analyser les rapports de force
- Définir le champ du négociable
- Construire un accord de méthode

Conduire la négociation et aboutir à un accord

- Maîtriser les techniques de la négociation
- Mieux argumenter : écouter, savoir reformuler, expliquer
- Établir une règle de conduite et un mode de communication
- Éviter les pièges de l'improvisation et de l'affrontement
- Gérer les situations de conflit et de blocage
- Rechercher le compromis
- Communiquer et informer sur l'accord négocié
- Sécuriser la formalisation des accords

OBJECTIFS

- Mieux connaître les instances de représentation du personnel et les organisations syndicales
- Cerner les enjeux et étapes clés d'une négociation réussie
- Maîtriser les aspects juridiques et relationnels nécessaires à la négociation

Public

- Responsables RH
- Responsables des relations et des affaires sociales
- Chefs d'établissement et directeurs d'usine
- Managers ayant à participer ou à conduire des négociations



2 jours (14 heures)



Intra : devis sur demande



Référence de la formation : RS2

Les + de la formation

- Exposés interactifs
- Traitements de cas pratiques
- Nombreuses mises en situation