Réussir ses négociations avec les partenaires sociaux

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : PSO - Prix 2024 : 1 530€ HT

Les relations sociales ont un rôle central dans le bon fonctionnement des entreprises. Vous comprenez les enjeux de la relation sociale et la stratégie des acteurs, devenez un négociateur communicant sachant accompagner la concertation et, anticipez et gérez les situations de conflits éventuels.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Maîtriser les étapes de négociation et de concertation avec les partenaires sociaux

Comprendre les enjeux et les intérêts des différentes parties

Mener les négociations dans le but d'obtenir un accord gagnant-gagnant

Déjouer les pièges de la négociation de position

TRAVAUX PRATIQUES

Études de cas. Quiz et jeux de rôle filmés.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2023

1) Les acteurs de la négociation

- Appréhender l'historique de l'évolution syndicale en France.
- Comprendre le cadre juridique de la négociation collective.
- Établir un diagnostic de ses relations sociales.
- Délimiter le rôle des délégués syndicaux et la section syndicale pendant la négociation.
- Établir le rôle des managers pendant la négociation.
- Former l'équipe des négociateurs face aux représentants du personnel.

Travaux pratiques : Répondre à un quiz sur les différents rôles des acteurs impliqués dans la négociation.

2) De la négociation de position à la négociation raisonnée

- Anticiper l'affrontement des positions.
- Se positionner face aux attitudes syndicales les plus fréquentes.
- Appréhender les types de négociateur.
- Amener progressivement la négociation au basculement vers un terrain d'entente.

Travaux pratiques : Étude de cas concrets apportés par les participants : analyse des contextes et des positions, scénarios de sortie de crise.

3) La négociation sociale : comprendre les enjeux et les différentes phases

- Connaître les clés de la négociation stratégique.
- Trouver l'équilibre entre rentabilité et revendications sociales.
- Maîtriser les enjeux et les intérêts de l'entreprise.
- Comprendre et décrypter les besoins des représentants du personnel.
- Préparer sa négociation, définir son but (salaires, organisation, formation), mener les concertations préalables.
- Connaître la NAO et les grands thèmes de négociations en fonction du seuil d'effectifs.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes en charge de préparer, de conduire ou d'assister à des négociations sociales, DRH, RRH, responsables des relations sociales, directeurs d'établissement, chefs d'entreprise de PME.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Gérer la mise en place des accords : de la préparation à la conclusion.

Travaux pratiques : Travail collaboratif sur un accord structurant la négociation en entreprise.

4) Les outils pour mener une négociation efficace

- Adapter son attitude et son élocution.
- Connaître les clés de la négociation stratégique.
- Développer son ouverture à autrui avec l'écoute active : décoder les messages et les revendications.
- Développer une bonne connaissance de soi et des autres.
- Analyser la relation avec les partenaires sociaux : les enjeux personnels et institutionnels des IRP.
- Valider chaque point acquis par les interlocuteurs en présence.
- Prendre les précautions de première urgence lorsque le conflit éclate.

Travaux pratiques : Jeu de rôle filmé : ouvrir une séance de négociation.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE	PARIS	LYON
2024 : 20 juin, 30 sept., 02 déc.	2024 : 13 juin, 23 sept., 25 nov.	2024 : 20 juin, 30 sept., 02 déc.