

Opleiding : Succesvolle onderhandelingen met sociale partners

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. PSO

Prijs : 1360 € V.B.

★★★★★ 4 / 5

BEST

Arbeidsverhoudingen spelen een centrale rol in de goede werking van bedrijven. Je krijgt inzicht in de kwesties die spelen bij arbeidsverhoudingen en de strategie van de betrokken spelers, en je wordt een communicatieve onderhandelaar die weet hoe je overleg kunt ondersteunen en kunt anticiperen op en omgaan met potentiële conflictsituaties.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De fasen van onderhandeling en overleg met de sociale partners beheersen
- ✓ Inzicht in de belangen van de verschillende partijen
- ✓ Onderhandelingen voeren met als doel een win-win overeenkomst te bereiken
- ✓ De valkuilen van positionele onderhandeling vermijden

Doelgroep

Iedereen die verantwoordelijk is voor het voorbereiden, voeren of bijwonen van sociale onderhandelingen, HRD's, HRM's, managers arbeidsverhoudingen, bedrijfsdirecteuren van MKB-bedrijven.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Case studies. Quizen en rollenspellen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Iedereen die verantwoordelijk is voor het voorbereiden, voeren of bijwonen van sociale onderhandelingen, HRD's, HRM's, managers arbeidsverhoudingen, bedrijfsdirecteuren van MKB-bedrijven.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 De spelers in de onderhandelingen

- De geschiedenis van de vakbondsontwikkeling in Frankrijk begrijpen.
- Inzicht in het wettelijk kader voor collectieve onderhandelingen.
- Stel een diagnose van je sociale relaties.
- De rol van winkelstewards en de vakbondsafdeling tijdens onderhandelingen definiëren.
- Stel de rol van managers tijdens onderhandelingen vast.
- Het onderhandelingssteam trainen in de omgang met werknemersvertegenwoordigers.

Praktisch werk

Doe een quiz over de verschillende rollen van de spelers die betrokken zijn bij onderhandelingen.

2 Van positionele onderhandeling naar onderhandeling op basis van belangen

- Anticiperen op de botsing van standpunten.
- Een standpunt innemen over de meest voorkomende vakbondsattitudes.
- De verschillende soorten onderhandelaars begrijpen.
- Breng de onderhandelingen geleidelijk naar een punt van overeenstemming.

Praktisch werk

Bestudering van concrete gevallen die door deelnemers worden ingebracht: analyse van contexten en posities, scenario's voor het verlaten van de crisis.

3 Sociale onderhandelingen: inzicht in de problemen en de verschillende fasen

- Ken de sleutels tot strategisch onderhandelen.
- Een evenwicht vinden tussen winstgevendheid en sociale eisen.
- De belangen en uitdagingen van het bedrijf begrijpen.
- De behoeften van werknemersvertegenwoordigers begrijpen en ontcijferen.
- Bereid je onderhandelingen voor, bepaal je doelstellingen (loon, organisatie, opleiding) en voer voorbereidend overleg.
- Inzicht in de NAO en de belangrijkste onderwerpen voor onderhandeling afhankelijk van het aantal werknemers.
- De implementatie van overeenkomsten beheren: van voorbereiding tot afsluiting.

Praktisch werk

Samenwerken aan een overeenkomst die bedrijfszonderhandelingen structureert.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

4 Instrumenten voor effectief onderhandelen

- Je houding en spraak aanpassen.
- Ken de sleutels tot strategisch onderhandelen.
- Openheid naar anderen ontwikkelen door actief te luisteren: boodschappen en eisen decoderen.
- Ontwikkel een goed begrip van jezelf en anderen.
- Analyse van de relatie met de sociale partners: de persoonlijke en institutionele kwesties van het ITC.
- Valideer elk punt dat door de betrokken partijen is verworven.
- Neem noodmaatregelen als er een conflict uitbreekt.

Praktisch werk

Rollenspel: een onderhandelings sessie openen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 9 maa., 9 maa., 18 juni, 18 juni, 28 sep.,
28 sep., 30 nov., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 9 maa., 18 juni, 28 sep., 30 nov.