Négocier avec les partenaires sociaux

OBJECTIFS

- Identifier la stratégie des acteurs de la négociation
- Etablir sa méthode de négociation
- Conduire les négociations

PROGRAMME DE LA FORMATION

Appréhender la négociation sociale

- Identifier les différents interlocuteurs et leurs rôles
- Connaître le cadre juridique
- Les conditions de validité des accords : accord majoritaire et majorité d'opposition
- Les différents niveaux de négociation et leur articulation

La conformité juridique d'un accord

- Conduire la négociation
- Maîtriser les techniques et les étapes de la négociation
- Préparer la négociation : les raisons de négocier, le délit d'entrave
- Prioriser les objectifs
- Évaluer les rapports de force

Maîtriser les techniques de la négociation

- L'art de l'argumentation : écouter, savoir reformuler et expliquer
- Établir une règle de conduite et un mode de communication
- Gérer les situations de conflit et de blocage
- Conduire la négociation vers un compromis : conclure un accord
- La rédaction de l'accord : les clauses essentielles à insérer
- La signature de l'accord et dépôt

Communiquer et informer sur l'accord négocié

- En assurer le suivi et l'application
- Maîtriser les modalités et les conditions de révision/dénonciation de l'accord
- Connaître les différents types de négociations et leurs spécificités
- Entretenir des relations au quotidien avec les représentants du personnel
- Établir un calendrier et collecter les informations
- Constituer et transmettre le dossier aux partenaires

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Maîtriser les techniques de négociation avec les partenaires sociaux constitue un pilier indispensable pour tout professionnel des ressources humaines ou toute personne impliquée dans la gestion des relations sociales au sein d'une organisation. Cette formation vise à fournir les compétences nécessaires pour mener des négociations fructueuses, équilibrées et constructives avec les représentants du personnel.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com