

Négociier avec les partenaires sociaux

P R O M E O

Ressources Humaines - RSE

01/02/2025

Public et prérequis

Tout collaborateur amené à préparer, conduire ou assister à des négociations sociales, DG et directeur de site, DRH et RRH, Responsables des relations sociales

Aucun prérequis

Les objectifs

Intégrer les étapes de négociation et de concertation avec les partenaires sociaux, les enjeux et intérêts respectifs

Mener les négociations pour obtenir un accord gagnant-gagnant

Éviter les pièges de la négociation de position

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques et réglementaires et de cas pratiques, mises en situation pour les participants

Une formation conçue comme une brique essentielle dans la construction et le développement du dialogue social et des relations sociales

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Supports théoriques et réglementaires

Cas pratiques, mises en situations à partir d'exercices concrets

Documents types

Contenu de la formation

Qui sont les acteurs de la négociation?

Historique de l'évolution syndicale en France

Cadre juridique de la négociation collective

Réaliser un diagnostic des relations sociales au sein de son entreprise

Bien délimiter le rôle des délégués syndicaux et la section syndicale pendant la négociation

Déterminer le rôle des managers pendant la négociation

Professionaliser l'équipe des négociateurs face aux représentants du personnel

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

RÉFÉRENCE

RHRS0019

CENTRES DE FORMATION

Saint-Quentin

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours / 14 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Amener progressivement la négociation au basculement vers un terrain d'entente
Scénarios de sortie de crise

Enjeux et les différentes phases de la négociation sociale

Clés de la négociation stratégique
Trouver l'équilibre entre rentabilité et revendications sociales
Enjeux et intérêts de l'entreprise
Décrypter les besoins des représentants du personnel
Préparer sa négociation, définir son but (salaires, organisation, formation...), mener les concertations préalables
Intégrer la NAO et les grands thèmes de négociations en fonction du seuil d'effectifs
Gérer la mise en oeuvre d'accords en entreprise : de la préparation à la conclusion

Outils pour mener une négociation efficace

Adapter son attitude et son élocution
Intégrer les clés de la négociation stratégique
Ouvrir une séance de négociation
Décoder les messages et revendications grâce à son ouverture à autrui et une écoute active
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

Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés.