Formation Réussir ses négociations avec les partenaires sociaux

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

Etablir des liens et maîtriser les différentes étapes de négociation et de concertation avec l'ensemble des partenaires sociaux. Décoder les enjeux et prérogatives, les règles de représentativité, la législation encadrant les acteurs institutionnels. Apprendre à mener un discours stratégique et à gérer les conflits.

Référence	PSO
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 570 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| Maîtriser les étapes de négociation et de concertation avec les partenaires sociaux
| Identifier les enjeux et les intérêts des différentes parties
| Mener les négociations dans le but d'obtenir un bénéfice mutuel
| Gérer les conflits et les situations de blocage

Public

Toute personne 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

| Aucun

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)
- du 10 au 11 juillet 2025
- du 23 au 24 octobre 2025

PARIS
- du 16 au 17 octobre 2025

LYON
- du 10 au 11 juillet 2025
- du 23 au 24 octobre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

Programme de la formation

La relation sociale : la loi et les acteurs
| Délégués du personnel, délégués syndicaux, membres du Comité d'Entreprise, du CHSCT, Délégation Unique du Personnel.
| Repérer le lien entre les acteurs sociaux.
| Etablir un diagnostic de ses relations sociales.
| Rôle du manager avec les représentants du personnel.
| Les acteurs externes : le rôle des syndicats, élection et désignation.
| Les nouvelles règles de représentativité.
| Les droits et devoirs des acteurs institutionnels.
| Travaux pratiques : Répondre à un quiz sur le rôle des IRP.

La négociation sociale : comprendre les enjeux et les différentes phases
| Les clés de la négociation stratégique.
| Equilibre entre rentabilité et conditions de travail.
| Maîtriser les arguments, les enjeux et les intérêts.
| Les enjeux de ces négociations pour l'entreprise.
| Les outils opérationnels : règlement intérieur du CE, charte sociale...
| Accords : de la préparation à la conclusion.
| Préparer sa négociation, définir son but (salaires, organisation, formation), mener les concertations préalables.
| Diagnostiquer les rapports de force. Concevoir son plan de secours.
| Travaux pratiques : Définir les grandes étapes de la négociation sociale.

Les outils pour mener une négociation efficace
| Savoir 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

HUB Formation - 14 avenue de l'Opéra - 75001 Paris
01 85 77 07 07 - www.hubformation.com - SIREN 525 287 785

les revendications.
| Avoir une bonne connaissance de soi et des autres.
| La relation avec les partenaires sociaux : les enjeux personnels et institutionnels des IRP.
| L'équilibre des rapports pour un bénéfice mutuel.
| Faire valider chaque point acquis.
| Animer des réunions de DP, préparer et conduire les réunions de CE.
| Travaux pratiques : Jeu de rôle filmé : négociation avec un DP.

Gérer les conflits
| Anticiper les tensions sociales, veille sociale.
| Situations de blocage, grève, lock-out : identifier les causes de blocage.
| Prendre les précautions de première urgence lorsque le conflit éclate.
| Les actions à mener en cas de conflit.
| Mettre en oeuvre une cellule de crise.
| Négocier, savoir sortir des conflits.
| Travaux pratiques : Jeu en équipe sur la communication de crise.

Méthode pédagogique

| Etudes de cas.
| Quiz et jeux de rôle filmés.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.