

Formations communes (employeurs/représentants des salariés) : se former ensemble pour s'engager dans la négociation d'entreprise

Se former au dialogue social avec l'ensemble de ses acteurs

PUBLIC

Employeurs - DRH - RRH -
Responsable relations sociales -
Juriste droit social - Délégués
syndicaux - Élus de CSE ou de
conseil d'entreprise - Négociateurs
(entreprises de plus de 50 salariés)

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

LES POINTS FORTS

Formation alternant apports
théoriques et exercices pratiques

Échanges et constructions entre les
participants

Employeur et représentants du
personnel réunis pour développer
une culture du dialogue social

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-
même (auto-évaluation) et/ou le
formateur selon les modalités de
la formation.
- Evaluation de l'action de
formation en ligne sur votre
espace participant :

Code
600748

Durée
**Sur mesure / 14
heures**

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Identifier les dispositions en matière de négociation collective
- Se préparer ensemble à la négociation
- Lister les champs de négociation possibles

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Établir des relations sociales sources de compréhension et de confiance

- Atelier brise-glace : créer un climat propice aux échanges
- Confronter sa représentation du dialogue social et des acteurs du dialogue social
- Atelier coactif : partager ses visions et représentations
 - ▶ Distinction du formel et de l'informel
 - ▶ Définir ensemble le dialogue social
 - ▶ Information, consultation, concertation, négociation : distinguer les notions
 - ▶ Les niveaux de dialogue social et leurs acteurs
 - ▶ Les enjeux de représentativité
- Quiz interactif : les point clés du dialogue social
- Expérimenter des modes de décision faisant appel à la coopération
 - ▶ La qualité de l'écoute et du relationnel
 - ▶ Recherche de consensus ou de compromis
 - ▶ Le lien avec la posture du négociateur
- Jeu de rôle : efficacité de la prise de décision collective

Définir la négociation et les applications dans son entreprise

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Définir ensemble la négociation
 - ▶ Comment concevoir la négociation ?
 - ▶ Les techniques de négociation
 - ▶ Négociation pour réguler les relations sociales
- Atelier pratique : carte mentale autour de mots clés choisis par les participants
- Mettre en oeuvre la négociation bilatérale
- Jeu de rôle : mise en pratique de la négociation
- Identifier les dispositions et possibilités de négociation dans son entreprise
 - ▶ Négociation obligatoire : trois blocs de négociation en lien avec les 3 blocs de consultation du CSE
 - ▶ Négociation facultative : autres thèmes possibles de négociation
 - ▶ Rapport entre la branche et la négociation d'entreprise
- Préparer ses négociations
- Atelier pratique : vidéo et exercice sur la négociation à partir d'un cas d'entreprise
- S'outiller pour négocier
- Co-construire l'agenda social : BDESE et informations nécessaires, accord de calendrier
- Méthode et possibilités d'aménagement des négociations obligatoires en fonction des contraintes de l'entreprise
- Quel est le lien avec les consultations récurrentes de CSE ?
- Moyens supplémentaires de négociation : heures de délégation, formation commune, élargissement de la délégation syndicale...
- Construire une méthode pour négocier
- Mise en situation : à partir d'un cas concret, construire la négociation

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en oeuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.