Formation

Réussir ses négociations avec les partenaires sociaux

Best

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT
Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Directeurs, Responsables RH, Responsables des relations sociales, Tout collaborateur amené à négocier avec les partenaires sociaux

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Identifier les acteurs de la négociation afin de définir leurs marges de manœuvre

Distinguer les acteurs de la négociation collective Évolutions récentes du panorama syndical Focus sur le conseil d'entreprise S'approprier le rôle des acteurs de la négociation Évolutions récentes du droit de négocier Primauté et règles de validité des accords d'entreprise, représentativité des syndicats et acteurs de la négociation collective

2. Comprendre les enjeux et les différentes phases de la négociation sociale

Trouver l'équilibre entre rentabilité et revendications sociales. Définir ses propres objectifs de négociation (calendrier, réunions préparatoires, positions des acteurs, documents à transmettre aux partenaires sociaux) Maîtriser les enjeux et les intérêts de l'entreprise. Comprendre et décrypter les besoins des représentants du personnel. Définir les grandes étapes de la négociation sociale. Préparer sa négociation, définir son but (salaires, organisation, formation), mener les concertations préalables. Gérer la mise en place des accords : de la préparation à la conclusion.

3. Conduire la négociation et aboutir à un accord

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 Éviter les pièges : l'improvisation et l'affrontement Gérer les situations de conflit et de blocage : des éléments clés pour en sortir Conduire la négociation vers un compromis : clore la négociation

4. Conclure l'accord ou formaliser le désaccord

Le procès-verbal de désaccord La rédaction de l'accord : les clauses essentielles à insérer La signature de l'accord et dépôt

Objectifs

- Maîtriser les étapes de négociation et de concertation avec les partenaires sociaux
- Comprendre les enjeux et les intérêts des différentes parties
- Établir sa méthode de négociation
- Cerner les enjeux et étapes clés d’une négociation réussie
- Identifier la stratégie des acteurs de la négociation afin de définir leurs marges de manœuvre
- Maîtriser les outils et les techniques juridiques relationnelles et comportementales
- Assurer le suivi de l’accord

Modalités pédagogiques

- Conseils personnalisés d’un formateur praticien de la négociation avec les partenaires sociaux
- Des fiches méthodes pour préparer la négociation et sur les techniques de négociation.
- Des simulations de négociation.
- Jeux de rôle pour favoriser la transposition des acquis en situation professionnelle

Modalités d’évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
- Évaluation 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.
- Suivi des présences et remise d’une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

28-29 avril 2025

15-16 mai 2025

16-17 juin 2025

17-18 juillet 2025

11-12 septembre 2025

9-10 octobre 2025

6-7 novembre 2025

18-19 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : https://www.devop.pro/formations/reussir-ses-negociations-avec-les-partenaires-sociaux