

Objectifs

Savoir préparer et conduire les négociations avec les IRP de manière efficace.
Maîtriser la préparation et la conduite de ses négociations.
Améliorer sa communication et son impact vis-à-vis des représentants du personnel.

Public

Tout manager ou collaborateur amené à conduire des négociations sociales

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

1. Le rôle et l'articulation des différentes IRP

Section syndicale et délégués syndicaux
Monopole des syndicats en matière de négociation collective
Rôle des autres IRP

2. La préparation de la négociation

Les différents niveaux de la négociation collective
Les thèmes de négociation : tendances et évolution
La préparation de la négociation : analyse des forces en présence, identification des enjeux, points de négociation, marges de manoeuvre, constitution de l'équipe de négociateurs

3. La conduite de la négociation

Les principes de base de la négociation
Attitudes et comportements efficaces en négociation
L'importance des relations informelles avec les partenaires sociaux

Méthode d'animation

Point sur les enjeux et risques de la négociation
Apports théoriques. Partage d'expériences
Ateliers : préparation d'une négociation, conduite de la négociation, négociation d'un point difficile
Plans d'actions individuels