

## 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