

# "Dialogue social"

-Référence: **SP-24**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Maîtriser les étapes de négociation et de concertation avec les partenaires sociaux
- Comprendre 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

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- 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.

## Programme

- **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 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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc