

Négocier avec les partenaires sociaux



DTRS-21 2 Jours (14 Heures)

Description

Conduire une négociation sociale ne s'improvise pas. Cela nécessite une préparation active qui porte à la fois sur des choix stratégiques et techniques. Réussir une négociation, c'est faire des arbitrages efficaces et rythmer ses concessions. Cette formation propose à tous les acteurs RH une méthode de négociation centrée sur les intérêts permettant de construire des solutions innovantes. NB : Ce programme de formation prend en compte les dernières évolutions légales.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

DRH. Responsable d'entreprise. RRH. Responsable des relations sociales. Directeur d'unité et de site. Chef d'établissement et d'entreprise.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la négociation sociale.
- Connaître le cadre juridique.
- Acquérir une méthode de négociation.
- Rendre plus efficace sa préparation.
- Maîtriser les techniques de négociation.

Programme de la formation

Activité à distance

- Apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : une vidéo 'L'histoire du syndicalisme en France'.

S'approprier le cadre juridique de la négociation sociale Identifier les acteurs de la négociation.

- Inviter les partenaires.
- Rédiger, valider et signer un accord : majoritaire, minoritaire avec référendum.
- Règles d'opposition.
- Dénoncer un accord.
- Rôle du CE/CSE dans la négociation.
- Aborder les thèmes obligatoires et respecter la fréquence des négociations.
- Saisir les opportunités liées aux dernières évolutions de la législation : accord de maintien dans l'emploi, mobilité.

Préparer stratégiquement ses négociations Définir les finalités à partir du contexte et des enjeux.

- Prioriser les objectifs.
- Évaluer les rapports de force.
- Élaborer les différents scénarios, les concessions acceptables et les plans alternatifs.
- Identifier les stratégies de négociation.
- Mettre en œuvre son plan de communication.

Conduire ses négociations S'approprier les étapes clés de la négociation: exploration des positions et des attentes, confrontation des positions, synthèse des points d'accord et de divergence.

- Varier le rythme des concessions et la gestion du temps.
- Utiliser les techniques de communication et les comportements adaptés : techniques argumentaires, questionnement, reformulation, objections.
- Sortir des situations de blocages et des logiques d'affrontement.

Activités à distance

- Apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : vidéos 'Problématiques et positionnement actuels des grandes centrales syndicales'.