

# Piloter les relations sociales

-Référence: **DTRS-27**

-Durée: **6 Jours (42 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Maîtriser le cadre du dialogue social, en connaître les acteurs et les contraintes.
- Maîtriser le cadre juridique des relations sociales.
- Animer les différentes instances.
- Préparer et négocier efficacement.
- Élaborer une méthodologie pertinente de pilotage des relations sociales.
- Anticiper et gérer les conflits sociaux.
- Faire évoluer le dialogue social.
- Gagner en agilité comportementale dans les situations de négociation.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- DRH. Responsable RH. Responsable des relations sociales. Directeur d'établissement. Cadre de la fonction RH chargé(e) de préparer, de conduire ou d'assister à des réunions et négociations sociales.

## Programme

- **Activité à distance**
  - Pour acquérir des références théoriques utiles avant sa formation en salle : une vidéo 'L'histoire du syndicalisme en France'.
- **Comprendre le fonctionnement des relations sociales**
  - Intégrer les nouvelles règles issues des ordonnances Macron.
  - Identifier les différents acteurs sociaux : internes, externes.
  - Repérer leurs liens.
  - Identifier ses pratiques à travers l'élaboration d'un diagnostic des relations sociales de son entreprise.
  - Clarifier le rôle des managers de proximité dans le dialogue social.
  - Définir les règles du jeu en termes de dialogue social.

- Mise en situation Réalisation d'une cartographie des acteurs.
- **S'approprier les logiques des acteurs syndicaux**
  - Évolution du paysage syndical et conséquences au sein des entreprises.
  - Fonctionnement des acteurs syndicaux. Enjeux, stratégies syndicales et logiques de pouvoir.
  - Leviers d'actions.
  - Mise en situation Élaboration d'un diagnostic des relations sociales de son entreprise.
- **Cerner le rôle des acteurs du dialogue social: attributions, droits et obligations**
  - Faire évoluer les rôles et les missions des IRP vers celles du CSE.
  - Identifier les missions des instances représentatives du personnel : Délégué du personnel ; Délégué syndical ; Comité d'Entreprise (CE) / Comité Social d'Entreprise (CSE) ; CHSCT / CSSCT.
  - Définir des règles du jeu opérationnelles. Mise en situation Quiz et cas pratique sur les rôles et missions des différents acteurs.
- **Pratiquer les relations sociales au quotidien**
  - Préparer et animer les réunions de DP / sociétés de 11 à 49 salariés : questions posées, vérification des informations, réponses ; comment conduire les réunions sur le fond et la forme ?
  - que faire en cas de dérive ?
  - Préparer et conduire les réunions de CE / CSE et de CHSCT / CSSCT : l'ordre du jour, la préparation des dossiers, les convocations ; les consultations obligatoires et leur fréquence ; le suivi.
  - Gérer les relations avec le délégué syndical : décoder les messages et les revendications ; conduire un entretien de face-à-face ; faire face aux situations tendues.
  - Intégrer de nouveaux acteurs issus des ordonnances Macron : conseil d'entreprise et représentants de proximité.
  - Mise en situation Mise en situation : préparer une réunion avec les IRP.
- **Activités à distance**
  - Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un module e-learning 'Préparer une négociation gagnant-gagnant' ; un module d'entraînement 'Mener le processus de négociation - Niveau 1' ; sept vidéos 'Problématiques et positionnement actuels des grandes centrales syndicales'.
- **Négocier efficacement un accord d'entreprise**
  - Maîtriser le dispositif légal de la négociation.
  - Préparer sa stratégie de négociation : définir les objectifs et les principaux scénarii ; élaborer un plan de secours ; construire un plan de communication.
  - Varier les techniques et les tactiques de négociation.

## Programme

- Construire une argumentation impactante.
- Conclure un accord d'entreprise et le communiquer en interne.
- Mise en situation 1) Préparer sa stratégie de négociation et conduire la réunion sur les rémunérations avec les partenaires sociaux.
- Mise en situation 2) Varier ses techniques d'animation des réunions de négociation.
- **Anticiper les tensions sociales**
  - Mettre en place une veille sociale appropriée : tableau de bord, indicateurs de suivi...
  - Identifier les facteurs de tensions sociales et agir de manière ciblée.
  - Mise en situation Cas fil rouge : structurer la méthodologie de veille sociale et définir les actions correctives pertinentes.
- **Gérer le conflit lorsqu'il survient**
  - Comprendre les origines de la naissance d'un conflit et les étapes de sa montée en puissance.
  - Prendre les mesures de première urgence. Mettre en place une cellule de crise : rôle, outils, finalité.
  - Négocier dans un contexte de tensions sociales.
  - Sortir du conflit.
  - Mise en situation Cas Fil rouge : piloter la cellule de crise et définir les actions pour sortir du conflit.
  - Évaluation des acquis



(+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