



Formation Réussir ses négociations avec les partenaires sociaux

Durée : 14 heures

Certification : BTS gestion de la PME

Prix : 1650

Référence : 2101282

Catégorie	RH
Sous-catégorie	Paie et Gestion RH
Pour qui ?	Toutes les personnes 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.
Prérequis	Aucune connaissance particulière.
Objectifs pédagogiques	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 accord gagnant-gagnant Déjouer les pièges de la négociation de position
Contenu de la formation	Les acteurs de la négociation Comprendre le cadre juridique de la négociation collective. Etablir un diagnostic de ses relations sociales. Délimiter le rôle des délégués syndicaux et la section syndicale pendant la négociation. Etablir le rôle des managers pendant la négociation.

Former l'équipe des négociateurs face aux représentants du personnel.
Travaux pratiques
Répondre à un quiz sur les différents rôles des acteurs impliqués dans la négociation.

De la négociation de position à la négociation raisonnée
Anticiper l'affrontement des positions.
Se positionner face aux attitudes syndicales les plus fréquentes.
Appréhender les types de négociateur.
Amener progressivement la négociation au basculement vers un terrain d'entente.
Travaux pratiques
Etude de cas concrets apportés par les participants : analyse des contextes et des positions, scénarios de sortie de crise.

La négociation sociale : comprendre les enjeux et les différentes phases
Connaître les clés de la négociation stratégique.
Trouver l'équilibre entre rentabilité et revendications sociales.
Maîtriser les enjeux et les intérêts de l'entreprise.
Comprendre et décrypter les besoins des représentants du personnel.
Préparer sa négociation, définir son but (salaires, organisation, formation), mener les concertations préalables.
Diagnostiquer les rapports de force.
Gérer la mise en place des accords : de la préparation à la conclusion.
Travaux pratiques
Définir les grandes étapes de la négociation sociale. Travail individuel et brainstorming collectif.

Les outils pour mener une négociation efficace
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.
Développer une bonne connaissance de soi et des autres.

	<p>Analyser la relation avec les partenaires sociaux : les enjeux personnels et institutionnels des IRP. Valider chaque point acquis par les interlocuteurs en présence. Prendre les précautions de première urgence lorsque le conflit éclate. Travaux pratiques Jeu de rôle filmé : ouvrir une séance de négociation.</p>
Suite de parcours possible	<p>RH Représentants du personnel Responsable communication RH DRH RRH Chargé de mission RH Responsable des relations sociales Responsable développement RH</p>
Éligible au CPF	

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro