

CONDUITE DU DIALOGUE SOCIAL

OBJECTIFS

- Analyser les enjeux des partenaires sociaux et les jeux d'acteurs pour préparer une stratégie sociale et piloter les négociations.
- Assurer le respect des rôles et obligations de chaque instance et de l'employeur.
- Piloter des consultations et négociations dans des contextes complexes de restructuration, cession ou transfert d'activités.
- Prévenir et piloter la résolution de conflits collectifs.

LES PLUS

- Un bloc de compétences éligible au CPF et bénéficiant de la certification Sup des RH
- Des quiz de validation des acquis et des pratiques tout au long de la formation
- Une pédagogie active s'appuyant sur de nombreuses études de cas et mises en situation pour s'approprier pleinement les outils de gestion de la communication et des relations avec les partenaires sociaux

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Cette certification est ouverte à tout salarié, disposant d'un diplôme de Niveau Bac + 3 et d'une expérience minimale de 3 ans à un poste à responsabilité. Le candidat qui ne satisfait pas à ce critère, peut demander une étude en commission pour la Validation des Acquis Professionnels (VAP 85) qui étudie son expérience et lui accorde une dérogation. L'inscription à ce bloc de compétences nécessite d'avoir suivi les formations "Les représentants du personnel suite aux ordonnances Macron" et "Élections professionnelles dans l'entreprise"

ADMISSION

La procédure d'admission vise à vérifier l'adéquation entre les prérequis, le choix du parcours certifiant, le projet professionnel et le profil du candidat. Elle comprend : • L'étude d'un dossier de candidature • Un entretien téléphonique. Les dossiers de candidature sont validés par GERESO et SUP DES RH. A l'issue de la procédure, chaque candidat reçoit une réponse par un courrier motivé.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L' épreuve a lieu entre 1 à 3 mois après la fin du parcours de formation : épreuve orale devant un jury professionnel sur la base d'un cas pratique d'entreprise

3

MODULES

5

JOURS

35

HEURES

de formation
en présentiel
+ examen

MODULE #1

Négocier avec les partenaires sociaux suite aux ordonnances Macron

Aspects juridiques de la négociation collective

2 JOURS

MODULE #3

Transformation d'entreprise : restructurations, licenciements économiques et PSE

La gestion sociale des difficultés économiques suite aux ordonnances Macron

1 JOUR

MODULE #2

Piloter les relations avec les partenaires sociaux

Mieux communiquer pour prévenir ou gérer les tensions sociales

2 JOURS



PROGRAMME

Modules de formation à suivre sur une période maximale de 12 mois

NÉGOCIER AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX SUITE AUX ORDONNANCES MACRON (2 JOURS - NEGO)

- › Mieux identifier l'interlocuteur syndical
 - État des lieux du mouvement syndical en France
 - La représentativité - L'audience électorale
 - Syndicat, DS, section syndicale et représentant section syndicale
- › Les instances élues : CSE, CSSCT, Conseil d'entreprise
- › Nouveau cadre juridique de la négociation collective
 - Niveaux de négociation et articulation
 - Quelle articulation entre négociation et consultation ?
- › Négociier, réviser et dénoncer un accord collectif
 - Accord majoritaire
 - Est-il possible de s'opposer à un accord après les ordonnances Macron ?
 - Modalités pratiques et effets juridiques de la révision et de la dénonciation
 - Accords soumis à pénalités
 - Négociation dans les entreprises dépourvues de présence syndicale
- › L'usage face à la négociation collective : éléments constitutifs, modalités de dénonciation
- › Procéder aux négociations spécifiques
 - Les négociations obligatoires et leur périodicité
 - Protocoles préélectoraux : modalités de négociation
 - Accords soumis à agrément
- › Conduire une réunion avec les partenaires sociaux
 - Phase de préparation
 - Démarrer la réunion en toute sérénité
 - Double rôle du président
 - Les nouveaux délais de consultations
 - Délit d'entrave et autres sanctions
- › Droit de grève, droit d'alerte et de retrait : cadre légal, jurisprudentiel et social

PILOTER LES RELATIONS AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX (2 JOURS - NECO)

- › Définir et intégrer les éléments du Dialogue Social (DS)
 - Les composantes du DS, le positionnement des syndicats
 - Politique sociale et relations avec les syndicats et élus au CSE
- › Réunions avec les représentants du Personnel
 - Quels sont les différents temps forts d'une réunion de CSE ?
 - Anticiper et gérer une phase critique lors d'une réunion CSE
- › Les clés pour piloter efficacement les négociations
 - Repérer les différents enjeux des acteurs
 - Identifier ses propres atouts de négociateur
 - Définir le périmètre de négociation
 - Préparer des réunions en "off"
 - Identifier les trois temps d'une négociation constructive
 - Les éléments d'analyse et de suivi d'une négociation
 - Conclure un accord
- › Gérer les réunions difficiles, les tensions et les situations de conflit
 - Adopter les attitudes qui favorisent le déblocage
 - Identifier les comportements - Adopter des mécanismes
 - Construire un enchaînement
 - Gérer les situations de crise
 - Identifier les limites du conflit

TRANSFORMATION D'ENTREPRISE : RESTRUCTURATIONS, LICENCIEMENTS ÉCONOMIQUES ET PSE (1 JOUR - PSEE)

- › La prévention des licenciements économiques : faire face aux restructurations
 - Les différentes formes de restructuration
 - Formation et adaptation des salariés à l'évolution de leur emploi
 - Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels
 - Les accords de performance collective
 - La Rupture Conventionnelle Collective (RCC)
- › Le motif économique
 - Reconnaissance du caractère économique du licenciement
 - Conditions de validité du licenciement économique
- › Sécuriser ses pratiques : les éléments communs à toutes les procédures
 - Focus sur la place du CSE
 - Informations à transmettre en cas de licenciement de moins de 10 salariés
 - Encadrement des licenciements par accord collectif d'au moins 10 salariés
 - Le contrat de sécurisation professionnelle
 - Le congé de reclassement
 - Le principe de priorité de réembauche
- › Le Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE)
 - Objet, cas de recours obligatoire
 - Les différentes mesures envisageables et leurs conditions de validité
 - Établissement du PSE
 - Quel rôle des représentants du personnel et de l'administration ?
 - Les modalités de contestation du PSE et leurs conséquences
- › Des procédures à dimension variable
 - Quelle procédure appliquer ?
 - Déterminer le caractère obligatoire d'un PSE

TAUX DE RÉUSSITE

100% des candidats ont obtenu la certification (taux calculé sur la base des résultats des trois dernières années, actualisé au 2 janvier 2024).

PROMOTIONS À VENIR

16 et 17 Novembre 2023 - NEGO
+ 23 et 24 Novembre 2023 - NECO
+ 29 Mars 2024 - PSEE

18 et 19 Mars 2024 - NEGO
+ 21 et 22 Mars 2024 - NECO
+ 29 Mars 2024 - PSEE

21 et 22 Mai 2024 - NEGO
+ 23 et 24 Mai 2024 - NECO
+ 30 Mai 2024 - PSEE

23 et 24 Septembre 2024 - NEGO
+ 26 et 27 Septembre 2024 - NECO
+ 21 Novembre 2024 - PSEE

AUTRES PROMOTIONS
nous consulter

LIEU

Espace Formation GERESO
Paris Montparnasse

TARIFS

4 400 € HT incluant :

- Support + e-ressources
 - Évaluation LearnEval
 - Préparation à l'examen
- Validité : 30/06/2024

Réf : **KNEG**
Formacode : 33039



Plus de détails sur cette formation :
www.gereso.com/KNEG



Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | |..... Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....
.....
Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | |.....
Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO