

DIALOGUE SOCIAL ET NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE


2 jours

ASPECTS JURIDIQUES ET RELATIONNELS

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE PARTIE

DIALOGUE SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE (1 JOUR - RPCL)

- › Représentativité des organisations syndicales
- › Cadre juridique du dialogue social
- › Le droit de grève
- › Se positionner dans sa relation avec les partenaires sociaux

DEUXIÈME PARTIE

NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE (1 JOUR - NSOP)

- › La négociation collective
- › Préparer la négociation
- › Avant la réunion
- › La négociation
- › La gestion de la négociation
- › Clôturer la négociation

OBJECTIFS

- Situer les relations avec les organisations représentatives des agents dans le cadre de la transformation du dialogue social dans la fonction publique.
- Mettre en pratique les règles et les procédures régissant le droit syndical.
- Animer efficacement ses réunions d'instances.
- Utiliser les techniques relatives à la négociation sociale dans la fonction publique.
- Favoriser un dialogue constructif et faire face aux situations complexes.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- 2 formations complémentaires pour une approche du droit syndical à la fois juridique et relationnelle

PROFIL DES PARTICIPANTS

Directeurs d'établissement, responsables et collaborateurs services RH/personnel, responsables des relations sociales, gestionnaires des affaires sociales en relation avec les instances représentatives du personnel, juristes, présidents d'instances

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 605 € HT ~~4 890 € HT~~ - Réf : VRH-MORPCL

Validité : 30 juin 2025

DIALOGUE SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE

1 jour

QUEL CADRE JURIDIQUE SUITE À LA LOI DE TRANSFORMATION DE LA FONCTION PUBLIQUE ?

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés relatives à la transformation du dialogue social

REPRÉSENTATIVITÉ DES ORGANISATIONS SYNDICALES

- › Les représentations nationales : mode de désignation et compétences
- › Loi Déontologie : pour une représentation équilibrée des femmes/hommes
- › La réforme des organisations représentatives des agents : évolution des CAP, création du comité social (fusion CT/CHSCT)
 - composition et organisation
 - modalités d'élection des membres
 - fonctionnement et compétences : cas de saisine obligatoire ou facultative

Atelier : état des lieux, échanges et conseils personnalisés

CADRE JURIDIQUE DU DIALOGUE SOCIAL

- › Modalités pratiques de l'exercice du droit syndical
 - communication des organisations syndicales : affichage des informations, distribution de tracts, autorisations d'absence
 - financement des organisations syndicales : cotisations et collecte des cotisations
 - mise à disposition de locaux
- › Positions, droits à congés et autorisations d'absences liés à l'exercice du droit syndical
 - congé pour formation syndicale
 - mise à disposition de fonctionnaires auprès des organisations syndicales
 - Autorisations Spéciales d'Absence (ASA) pour activité syndicale, crédit de temps syndical
 - décharge d'activité de service : situation administrative et avancement des agents
- › Négociation des accords
 - conditions de validité des accords
 - modifications des modalités de calcul de la règle de l'accord majoritaire

Cas pratique

LE DROIT DE GRÈVE

- › Principe : un droit constitutionnellement garanti
- › Les formes de grèves interdites
- › Conditions d'exercice du droit de grève : le préavis
- › Recensement des grévistes
- › Effets de la grève : service non fait, montant des retenues, décompte des jours de grèves

SE POSITIONNER DANS SA RELATION AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX

- › Les règles de fonctionnement avec les représentants syndicaux
- Plan d'action personnalisé sur la mise en œuvre du dialogue social dans son établissement

OBJECTIFS

- Situer les relations avec les organisations représentatives des agents dans le cadre de la transformation du dialogue social dans la fonction publique.
- Mettre en pratique les règles et les procédures régissant le droit syndical.
- Se positionner dans la relation avec les partenaires sociaux.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation exhaustive sur les modalités de représentation des agents dans la fonction publique et l'articulation des différents droits à congés et autorisations des fonctionnaires
- La possibilité de travailler sur ses propres dossiers pour bénéficier pleinement des apports de la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs d'établissement, responsables et collaborateurs services RH/personnel, responsables et gestionnaires affaires sociales en relation avec les représentants du personnel, juristes
 Aucun niveau de connaissances préalables requis

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

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
 le 10 juin 2025

Paris Montparnasse ou à distance :
 le 17 mars 2025
 le 3 novembre 2025

NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE



1 jour

ANIMER ET NÉGOCIER AVEC SES INSTANCES REPRÉSENTATIVES DU PERSONNEL

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés issues de la Loi de transformation de la fonction publique dont l'objectif est de renforcer la négociation collective dans la fonction publique

LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

- › Les apports de la loi de transformation de la fonction publique
- › Consultation, négociation : quelle définition ?
- › Les acteurs à la négociation : les représentants de l'administration / de personnel, les organisations syndicales représentatives
- › La notion de double représentativité dans la fonction publique
- › La notion de principe de faveur

PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- › Les thèmes ouverts à la négociation collective : temps de travail, télétravail, conditions de travail, ...
 - › Définir ses objectifs
 - les classer
 - quelle faisabilité ?
 - benchmarker les objectifs : en fonction des positions syndicales, des attentes des agents, des autres établissements de la fonction publique
 - › Déterminer l'enjeu pour l'établissement
 - › Prévoir un plan B
- Atelier : préparer sa négociation

AVANT LA RÉUNION

- › L'accord de méthode, est-ce bien utile ?
 - › Les moyens matériels (salle, restauration...)
 - › L'information des instances représentatives du personnel
- Atelier / Echange : quelques astuces pour bien commencer sa négociation

LA NÉGOCIATION

- › Qui négocie ?
- › Les techniques "classiques" de négociation
- › Négociation ou renégociation : quelle différence ?
- › Quelques techniques "complémentaires"
- › Accord ou texte unilatéral concerté, quelle différence ?

LA GESTION DE LA NÉGOCIATION

- › Conservez la maîtrise du temps et de la parole
 - › Restez concentré !
 - › Identifier le langage corporel de vos interlocuteurs
 - › Quelle posture en réunion ? Prendre des notes, écouter les autres négociateurs, savoir jouer avec les silences, assurer le questionnement, assurer les transitions
- Vidéos pédagogiques de négociation : "quel(s) comportement(s) adopter ?"

CLÔTURER LA NÉGOCIATION

- › Les négociations secrètes ou bilatérales
 - › Le repli stratégique
 - › Garder l'initiative
 - › Signature de l'accord
 - › Information des agents
 - › La validité d'un accord
 - › La formalisation du désaccord
- Mises en situation de négociations

OBJECTIFS

- Animer efficacement ses réunions d'instances.
- Utiliser les techniques relatives à la négociation sociale dans la fonction publique.
- Favoriser un dialogue constructif.
- Faire face aux situations complexes.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation pratique et interactive proposant de nombreux jeux de rôle et des vidéos inédites permettant de tester ses réactions
- Une formation dispensée par un consultant, ancien délégué syndical

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs des ressources humaines, responsables des relations sociales, Présidents d'instances, tout personne amenée à participer aux négociations. Il est recommandé de disposer de connaissances sur les aspects juridiques du dialogue social ou d'avoir suivi la formation "dialogue social dans la fonction publique" proposée par GERESO

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
le 11 juin 2025

Paris Montparnasse :
le 18 mars 2025

Paris Montparnasse ou à distance :
le 4 novembre 2025

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)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

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

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

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/mentions-legales-et-cgv