

PILOTER LES RELATIONS AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX

2 jours

MIEUX COMMUNIQUER POUR PRÉVENIR OU GÉRER LES TENSIONS SOCIALES

PROGRAMME DE LA FORMATION

DÉFINIR ET INTÉGRER LES ÉLÉMENTS DU DIALOGUE SOCIAL (DS)

- › Les composantes du DS : les relations sociales formelles et informelles
- › Le positionnement des syndicats
- › Politique sociale et relations avec les syndicats et élus au Comité Social et Economique (CSE)
 - identifier tous les acteurs et leurs différents leviers
 - gérer les situations avec les représentants du personnel et syndicalistes
 - adapter son attitude à une posture syndicale
 - gérer ses relations avec les RP et DS (en relation individuelle)
 - identifier les positions et postures

Quiz

Mises en situation

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
 - fixer l'ordre du jour
 - répondre aux questions : comment préparer son argumentation ?
 - faire face aux phases critiques : déclaration, suspension de séance, demande d'expertise...

Atelier : préparer une réunion, préparer son argumentation

LES CLÉS POUR PILOTER EFFICACEMENT LES NÉGOCIATIONS

- › Repérer les différents enjeux des acteurs : la carte 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
 - consulter / confronter / concrétiser
 - attitudes / méthodes / instruments
 - les interactions de la négociation
 - › Les éléments d'analyse et de suivi d'une négociation
 - › Conclure un accord : les freins et leviers
- Étude de cas : conduire un projet nécessitant la négociation avec les partenaires sociaux

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 : faire face à la colère, à l'agressivité...
- › Identifier les limites du conflit : repérer les situations extrêmes et se préserver

Atelier : adopter la bonne attitude face à une situation de tension

OBJECTIFS

- Établir des relations fiables avec les partenaires sociaux.
- Animer les différentes réunions avec les représentants du personnel.
- Mettre en valeur les attitudes et comportements favorisant un véritable dialogue social.
- Utiliser les techniques de communication pour gérer les situations difficiles.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- 2 jours entièrement dédiés à la gestion de la communication et des relations avec les partenaires sociaux
- Une pédagogie active s'appuyant sur de nombreuses études de cas et mises en situation pour s'approprier pleinement les outils de la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs RH/personnel, responsables des relations sociales, directeurs de sites, d'unités ou d'établissements, directeurs administratifs et financiers

Il est recommandé de maîtriser l'environnement des relations collectives ou d'avoir suivi la formation "Négocier avec les partenaires sociaux" proposée par GERESO

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

TARIFS

1 635 € HT - Réf : DTW-NECO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
 les 21 et 22 mars 2024
 les 26 et 27 septembre 2024

Paris Montparnasse :
 les 23 et 24 mai 2024
 les 28 et 29 novembre 2024

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 » :

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

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