

NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FONCTION PUBLIQUE TERRITORIALE (FPT)



PRÉPARER ET MENER À BIEN SES NÉGOCIATIONS SOCIALES

Nos consultants, bénéficiant tous d'une expérience terrain confirmée, sont prêts à échanger sur vos problématiques, pour vous apporter une réponse parfaitement adaptée à vos attentes.

2 jours (à titre indicatif)

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

CARACTÉRISTIQUES, OBJECTIFS ET ENJEUX DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA FONCTION PUBLIQUE TERRITORIALE (FPT)

- › Spécificités du cadre juridique de la FPT
- › Comprendre le fonctionnement des partenaires sociaux
- › Particularités de la négociation sociale dans la FPT

MAÎTRISER LE CADRE JURIDIQUE DE LA NÉGOCIATION SOCIALE DANS LA FPT

- › Règles de validité des accords
- › Champs de la négociation sociale
- › Invitation des partenaires
- › Rédaction et dépôt d'un accord

ÉVALUER ET DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATEUR

- › Repérer son style de négociation : gagner en flexibilité
- › Envisager la négociation comme un processus d'adaptation
- › Cerner ses comportements en négociation
- › Développer ses capacités d'affirmation en situation de négociation

PRÉPARER SA NÉGOCIATION : LES PRINCIPES-CLÉS

- › Définir les enjeux et les objectifs de la négociation pour chaque partie
- › Distinguer les espaces de négociation : négociable/non négociable
- › Cerner clairement les objectifs et préparer les arguments à valoriser
- › Identifier les acteurs directs et indirects et analyser le profil de ses interlocuteurs
- › Diagnostiquer le rapport de force : favorable, moins favorable
- › Décider d'une stratégie adaptée à la situation

MAÎTRISER LES ÉTAPES-CLÉS DE LA NÉGOCIATION

- › Réussir la phase de démarrage de la négociation
- › Clarifier les objectifs des parties en présence
- › Garder en permanence à l'esprit ses objectifs et ses degrés de liberté
- › Valider chaque étape de la négociation
- › Argumenter en 4 points-clés

LES SPÉCIFICITÉS DE LA NÉGOCIATION SOCIALE

- › Équilibre entre performance et conditions de travail
- › Définir les zones de compromis possibles
- › Les outils opérationnels : règlement intérieur, charte sociale, salaires, organisation...
- › Mener les concertations préalables : relation individualisée ou réunion ?
- › Définir l'objectif final, les objectifs intermédiaires et les objectifs de repli
- › Utiliser les techniques de communication pour assouplir la négociation et établir une relation pérenne

TRAITER LES SITUATIONS DIFFICILES ET CONFLICTUELLES

- › Anticiper pour mieux se préparer aux négociations délicates
- › Être en mesure de s'affirmer et de faire valoir ses arguments
- › Aborder les phases de confrontation avec sérénité
- › Pratiquer l'écoute active pour garder sa réactivité et sa capacité d'adaptation
- › Maîtriser son mode de communication face aux interlocuteurs "difficiles"
- › Utiliser les techniques efficaces pour sortir des situations tendues
- › Savoir "garder le cap" face aux éventuelles manipulations
- › Maintenir un climat relationnel positif quels que soient les enjeux

VOTRE CONTEXTE

Le pouvoir de négociation des partenaires sociaux dans les collectivités territoriales s'est trouvé renforcé récemment par différentes mesures : loi n° 2010-751 du 5 juillet 2010, circulaire du 22 juin 2011, nouvelles thématiques de négociation... Dans ce contexte, l'efficacité en situation de négociation des responsables de collectivités ou des agents chargés des affaires sociales repose sur deux leviers majeurs : la connaissance du cadre juridique des négociations sociales, et la maîtrise des techniques de négociation. Cette formation, proposée exclusivement en formule intra dans votre établissement, vous propose de progresser sur ces deux aspects.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et connaître le cadre juridique de la négociation sociale en Fonction Publique Territoriale (FPT).
- Disposer d'une méthode de négociation structurée.
- Améliorer la préparation de ses négociations.
- Maîtriser les techniques et les tactiques de négociation.
- Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en situation de négociation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation valorisant l'expérience terrain par l'analyse des situations, problèmes et cas apportés par les participants, pour enrichir les savoir-faire et savoir-être
- Des séquences ludiques collectives ou individuelles : mises en situation, jeux de rôles, tests et autodiagnostic, études de cas...
- Un plan d'action personnalisé en fin de formation pour une mise en pratique immédiate des acquis sur le terrain

VOUS ÊTES

Responsables et agents chargés des affaires sociales, responsables et collaborateurs des services RH/personnel, directeurs d'établissement

PRIX, LIEU ET DATES

Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.