

Négociations sociales : Les pratiques et la stratégie

Développer votre expertise en négociation sociale et partagez votre expérience avec des pairs

Public ⁽¹⁾ : Dirigeants, Présidents, DG, DRH, Responsables RH

Les participants et participantes sont sélectionné.e.s par l'entreprise au regard de ce programme. Toute personne qui s'inscrit dans un projet d'évolution défini par l'entreprise et en lien avec la thématique.

Pré-requis : Aucun pré-requis spécifique

Durée : 3 jours soit 21 heures

Dates et Lieu : **A définir** de 09h00 à 12h30 ou de 13h30 à 17h00 – En résidentiel au Clos Saint Gatien

Objectifs ⁽²⁾ : A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :
Revisiter les fondamentaux de la négociation sociale,
Faire le point sur les évolutions réglementaires et l'actualité sociale,
Déployer les stratégies comportementales et décrypter les jeux d'acteurs,
Expérimenter en groupe les techniques de négociation,
Acquérir une vision globale des enjeux de la négociation sociale d'entreprise

Expert : 3 Experts pour animer cette formation une Experte en analyse comportementale, un expert des organisations syndicales, un expert en Ressources Humaines.

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Utilisation d'un outil interactif de mesure d'impact des décisions
- Pédagogie pratique, ludique et innovante sous forme de simulation de négociations
- Mises en situation avec analyses individuelles et partages d'expériences
- Apports théoriques ciblés à l'issue de chaque simulation
- Remise d'un support avec les clés pratiques des thématiques abordées

Modalités d'évaluation et de suivi : Auto-positionnement / Évaluation à chaud de la formation / Feuille d'émargement par demi-journée / Délivrance d'un certificat de réalisation nominatif / Chaque participant expérimentera les concepts grâce à des simulations de négociation suivies d'un débriefing par les experts et le groupe.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Rappels et apports théoriques pour professionnaliser les pratiques

Le cadre légal de la négociation sociale :

- Les récentes évolutions législatives et réglementaires
- Les nouvelles règles en matière de négociation sociale suite aux ordonnances Macron
- Le rôle du CSE dans la négociation

Les organisations syndicales :

- Comprendre les organisations syndicales en France
- Connaître les stratégies et techniques de développement en entreprise
- Concrétiser en coconstruisant

Les techniques de la négociation :

- Maîtriser les techniques de négociation
- Endosser la posture du négociateur
- Mesurer les enjeux à venir
- Lever les freins à la négociation

Aspect comportemental de la négociation :

- Le process communicationnel
- L'assertivité
- La communication sans violence
- Les attitudes face au conflit
- Le langage du corps

Les apports théoriques varieront en fonction du niveau de connaissance des stagiaires. Certains points pourront être des rappels d'autres feront l'objet de développement plus importants.

Déroulement

Introduction aux règles du jeu : le terrain de la négociation / les rôles de chacun des participants et des experts / la présentation des entreprises fictives (outil digital), données structurelles et conjoncturelles

Préparation des simulations :

- Le Rappel des cycles de la négociation
- Préparation
- Définition des objectifs de la négociation
- Définition de la stratégie de négociation
- Processus de négociation et les techniques à utiliser
- Analyse des impacts des décisions sur les données sociales de référence

Mise en pratique des techniques sous forme de jeu de rôles :

Préparation et prise en main des scénarii / Négociation et opposition des acteurs / Décision des dirigeants / Décision des salariés / Analyse du déroulement des négociations / Mesure des effets sur l'entreprise fictive

Ce séminaire se déroule sur 3 journées consécutives en immersion totale avec 3 formateurs présents sur la totalité de la formation. A la suite de la présentation du déroulé de la formation, les stagiaires prendront un rôle d'acteur tour à tour : représentant de la Direction/RH, membre élu du CSE ou observateur. Chaque participant expérimentera les concepts grâce à des simulations de négociation suivies d'un débriefing par les experts et le groupe.

INFORMATIONS RELATIVES A L'ACTION DE FORMATION

Modalités et délais d'accès :

Pour l'Inter-Entreprises, un bulletin d'inscription est à nous retourner complété et signé pour valider la participation.

Nos formations sont accessibles par le biais de sessions organisées en inter-entreprises. Le délai d'accès dépend de la programmation des sessions Inter-Entreprises et des places disponibles. Les dates sont consultables sur notre site internet www.formadexp.fr ou en nous contactant par téléphone au **02 35 22 84 90** ou par email à l'adresse contact@formadexp.fr

Elles sont réalisables également en intra-entreprise ou sur-mesure à la demande des entreprises. Pour toutes demandes, merci de nous contacter pour plus d'informations.

Moyens techniques et d'encadrement : Convocation, programme, livret d'accueil et règlement intérieur pour les participants et participantes. Salle de formation équipée d'un paperboard, d'un écran d'une connexion wifi et d'un vidéo projecteur. Feuilles d'émargement signées par les stagiaires par demi-journée et par le formateur.

Dans le cas d'une réalisation dans des locaux hors de chez Formadexp, l'entreprise s'engage à mettre à disposition une salle adaptée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, d'un paperboard, d'un écran et adaptée au nombre de personnes.

⁽¹⁾ Formadexp est attentif au projet de formation de toute personne. Si vous êtes en situation de handicap contactez-nous pour l'analyse de l'adaptation des modalités et des moyens pédagogiques de l'action de formation ainsi que pour connaître nos conditions d'accueil et d'accès.

⁽²⁾ Les actions de formations dispensées par Formadexp entrent dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle. Elles concourent au maintien ou au développement des compétences du stagiaire et favorisent l'accès à l'emploi. L'action de formation se définit comme un parcours pédagogique permettant d'atteindre un ou plusieurs objectifs (Articles L 6313-1, L 6133-1, L6313-3).