CABESTAN FORMATION
LA FORMATION VRAIMENT PROFESSIONNELLE

Formation commune des acteurs de la négociation collective | 1 jour

Code module : 169 - **Version :** 4

Durée : 1 jour (7 heures)
Composition du groupe : De 2 à 12 personnes
Pré-requis : Aucun

Modalités pédagogiques disponibles :
- ✅ Intra présentiel (dans vos locaux)
- ✅ Intra en classe distancielle
- ❌ Inter présentiel
- ❌ Inter en classe distancielle

Public : Public mixte obligatoire : représentants du personnel et de la direction

Accès handicapés : Nous consulter pour adapter les modalités de mise en oeuvre

Objectifs pédagogiques :
- Identifier les différents items de la négociation collective
- Comprendre les mécanismes de la négociation
- Appréhender les méthodes permettant d'établir les terrains d'entente nécessaires

Méthodes pedagogiques :
- Exposé et apports théoriques
- Travail d'échanges avec les participants sous forme de réunion discussion
- Etudes de cas, mises en situation
- Validation des acquis par des questionnaires, tests d'évaluations
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

Modalités d'évaluation :
- Questionnaire d'évaluation

Modalités de sanction :
- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de fin de formation

Intervenant :
- Formateur expérimenté, CV sur demande

Suivi de formation :
- Feuille de présence émargée par demie-journée

Moyens et assistance pédagogiques en distanciel :
- **Formation par visioconférence :** type classe virtuelle avec assistance technique et pédagogique synchrone
- **Matériel requis :** ordinateur (avec webcam, micro et casque ou hauts-parleurs + connexion internet)
- Chaque participant doit disposer d'une **adresse e-mail valide**

Modalités et délais d'accès / pédagogiques :
- Délai de réponse à la demande de devis sous 48 heures après prise de contact par téléphone, e-mail ou formulaire.

Cette formation est spécialement prévue pour être destinée à la fois à l'employeur et aux partenaires sociaux. Elle est centrée sur la négociation collective obligatoire et sur les accords d'entreprise. Elle comporte une partie juridique et une partie comportementale.

PROGRAMME

1- Rappels
- Les sujets de négociation
  - La négociation obligatoire, annuelle et triennale
  - La négociation facultative
- Les acteurs de la négociation
  - en présence de délégués syndicaux
  - en l'absence de délégués syndicaux
- La conclusion des accords
  - Le principe d'accord majoritaire et le droit d'opposition
  - La mise en forme d'un accord
  - Les cas particuliers (prévoyance, retraite complémentaire, prévoyance)

2- Le dilemme du prisonnier et le jeu "rouge / bleu"
- Comprendre les prises de position « pour / contre » ou « rouge / bleu »
- Prendre conscience de l'impact de ses prises de position sur son (ses) interlocuteur(s)
- Mesurer les effets des stratégies (gagnant/gagnant, gagnant/perdant, etc…)

3- Les pré-requis à la négociation
- Savoir identifier et exprimer vers quoi l'on souhaite se diriger
- Savoir faire exprimer les attentes de ses interlocuteurs
- Classer les attentes en fonction de leurs enjeux
- Savoir proposer des contreparties

4- Le déroulement des échanges
- Les techniques de communication non violente
- Les techniques d'assertivité
- L'identification d'un terrain d'entente

5- La communication post-négociation
- Comment communiquer sur un accord
- Comment communiquer sur un désaccord

6- Atelier
- Etude d'un cas