

FORMATION COMMUNE DES ACTEURS DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE | 1 JOUR

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.

Organisation de la formation :

- ✓ Intra en présentiel (dans vos locaux)
- ✓ Intra en visioconférence
- ⊖ Inter en présentiel
- ⊖ Inter en visioconférence

Code module : 169

Durée : 1 jour / 7 heures

Composition du groupe : De 2 à 12 personnes

Pré-requis : Aucun

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 pédagogiques :

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Etudes de cas
- Validation des acquis par des questionnaires, tests d'évaluations, mises en situations et jeux pédagogiques
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

Modalités et délais d'accès :

- Délai de réponse à la demande de devis : 48 heures après prise de contact par téléphone, e-mail ou formulaire

Suivi de la formation :

- Feuille de présence émergée par demie-journée

Modalité d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation

Moyens et assistance pédagogiques

(si formation à distance) :

- 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 internet valide

P R O G R A M M E

1- Rappels

1.1 Les sujets de négociation

La négociation obligatoire, annuelle et triennale

La négociation facultative

1.2 Les acteurs de la négociation

En présence de délégués syndicaux

En l'absence de délégués syndicaux

1.3 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