

Négocier avec ses partenaires sociaux

Entre obligation et opportunité, la négociation collective est un domaine important pour l'entreprise.

Cette formation vous propose de comprendre les rouages de la négociation et d'en acquérir les techniques.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse à toute personne chargée des relations avec les partenaires sociaux.

Objectifs

- Identifier le rôle de chaque instance représentative du personnel et les niveaux de négociation,
- Repérer les étapes de conclusion d'un accord,
- Adopter des postures facilitant le dialogue et la négociation.

Programme

Rappel des obligations

- Rôle des différentes instances,

- Négociation obligatoire et négociation facultative,
- Les moyens des représentants du personnel,
- Le statut protecteur des représentants du personnel,
- Le délit d'entrave,
- Conditions de validité d'un accord collectif.

Les étapes de la négociation

- La préparation de la négociation,
- La conduite de la négociation,
- L'information sur la négociation,
- Le suivi.

Attitudes et comportements

- De l'affrontement à la coopération,
- Les techniques de communication utiles,
- Les qualités du négociateur.

Les techniques de négociation appliquées aux relations sociales

- Les 4 étapes de la négociation raisonnée,
- Se centrer sur les intérêts en jeu et non sur les propositions,
- Traiter séparément les questions de personnes et les différends,
- Les pièges à éviter,

- Les points de vigilance,
- Les situations difficiles.

L'intervention d'interlocuteurs externes à l'entreprise

- Les représentants d'organisations syndicales,
- L'inspecteur du travail,
- Un médiateur.

Les + de cette formation

- + Exposés,
- + Exercices pratiques,
- + Mises en situation,
- + Echanges d'expériences,
- + Un support est remis à chaque stagiaire.

2 jours - 14 heures

690 € HT par participant

Nous contacter

02 53 35 51 00

info@lgpconseil.com

WWW.LGPconseil.COM