



IRPS : optimiser les négociations sociales

Objectifs

- Comprendre les contraintes et les enjeux des relations sociales au sein de l'entreprise
- Maîtriser les attributions des IRPS et optimiser le fonctionnement interactif
- Adapter son comportement et ses attitudes en situation de négociation dans le cadre des relations sociales afin d'améliorer ou de maintenir un bon climat social

Durée/Dates 2 jours, soit 14 heures, dates à déterminer

Public DRH, Dirigeant et/ou membres des IRPS

Méthodes, moyens et évaluation

Formation intra personnalisée : Apports théoriques et méthodologiques.
Présentation et étude de modèles, outils et trames. Autodiagnostic et coaching en communication et négociations sociales. Exercices et mises en situation au regard des échéances réelles pour faire évoluer son savoir-être et gagner en aisance et en efficacité.
Evaluations constantes tout au long du processus pédagogiques

Lieu Site client ou Valéa

Coût A déterminer

Contenu

I) LES ATTRIBUTIONS DES IRPS ET LEUR FONCTIONNEMENT

- ◆ Les sources du droit social
- ◆ Les principes de la négociation collective
- ◆ La représentation collective : les syndicats
- ◆ L'autre représentation collective : le Comité Social et Economique (CSE)
- ◆ Clarifier le rôle de chacun des acteurs dans une organisation donnée : les facteurs de tensions sociales, contraintes et enjeux

II) LES PRINCIPES DE LA NEGOCIATION SOCIALE

- ◆ Le cadre général de la négociation
- ◆ Le cas spécifique de la négociation sociale, sa législation
- ◆ Sa préparation, ses étapes et ses enjeux
- ◆ Ses acteurs et son déroulement
- ◆ Le déploiement et le suivi des décisions issues de la négociation
- ◆ Distinction entre négociateur, médiateur, facilitateur et arbitre
- ◆ Favoriser l'émulation et la cohésion au sein du bureau
- ◆ Valoriser le fruit de la négociation collective auprès des salariés

III) INITIATION A LA GESTION DES CONFLITS EN NEGO. SOCIALE

- ◆ Identifier les causes
- ◆ Agir en maîtrisant ses émotions
- ◆ Consolider la relation
- ◆ Communiquer auprès des tiers

IV) L'APRES CONFLIT

- ◆ Les relations entre protagonistes suite à la résolution d'un conflit
- ◆ Les conseils essentiels pour les anticiper et les prévenir
- ◆ La communication accompagnant / soutenant la gestion de l'après conflit