



Organiser le CE et mener des négociations sociales

- Objectifs*
- Maîtriser les attributions du CE et optimiser son fonctionnement
 - Adapter son comportement et ses attitudes en situation de communication et de négociation sociale afin de mieux faire passer ses messages
 - Acquérir les différentes techniques de négociation face à la Direction ou aux Représentants afin d'arriver à une issue favorable
- Durée/Dates* 3 jours, soit 21 heures, les 9, 10 et 11 octobre 2013
- Public* Représentants du personnel et Présidents de CE
- Méthodes et moyens* Formation inter-entreprises : nombreux échanges d'expérience entre les participants
Courts exposés théoriques. Présentation et étude de lois, modèles, outils et trames.
Construction d'une planification à l'année. Autodiagnostic en communication.
Nombreux cas pratiques construits sur le vécu des participants. Jeux de rôle pour faire évoluer son savoir-être et gagner en aisance et en efficacité.
- Lieu* Montpellier ou Nîmes selon le choix des participants
- Coût* 1 425 € + TVA / inscription, pauses café et déjeuner incluses, -25% au second participant
- Contenu*
- I) RAPPEL DES ATTRIBUTIONS DU CE ET DE SON FONCTIONNEMENT**
 - ✦ Rappel des attributions du CE : devoirs et obligations des différentes parties
 - ✦ Son fonctionnement : aspects légaux et conseils pratiques
 - ✦ Définir une organisation et le rôle de chacun des acteurs
 - II) LES PRINCIPES DE LA NEGOCIATION SOCIALE**
 - ✦ Le cadre général de la négociation
 - ✦ Le cas spécifique de la négociation sociale
 - ✦ Sa préparation, ses étapes et ses enjeux
 - ✦ Ses acteurs et son déroulement
 - ✦ Le contrôle et le suivi des décisions issues de la négociation
 - III) DEVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET LA COHESION**
 - ✦ Mieux cerner sa personnalité pour s'affirmer
 - ✦ Observer et comprendre les réactions des autres
 - ✦ Distinction entre négociateur, médiateur, facilitateur et arbitre
 - ✦ Favoriser l'émulation et la cohésion au sein des Représentants du pers.
 - ✦ S'affirmer face au Président ou aux Représentants
 - ✦ Valoriser son action auprès des salariés
 - IV) LA GESTION DES DIFFERENDS**
 - ✦ Identifier les causes et agir en maîtrisant ses émotions
 - ✦ Consolider la relation et communiquer auprès des tiers
 - ✦ Les conseils essentiels pour les anticiper et les prévenir