



Organiser les IRP et mener les négociations sociales

Objectifs

- Maîtriser les attributions des Représentants du Personnel et optimiser leur 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 afin d'arriver à une issue favorable

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

Public Représentants du personnel et/ou Président de CE

Méthodes et moyens Formation intra : Apports théoriques et méthodologiques.
Présentation et étude de lois, modèles, outils et trames. Construction d'une planification à l'année. Autodiagnostic en communication. Analyse de pratiques, ajustement des outils et traitement des retours / expérience avec complément théorique le troisième jour.
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 A déterminer

Coût A déterminer

Contenu

I) RAPPEL DES ATTRIBUTIONS DU CE ET DE SON FONCTIONNEMENT

- ◆ Rappel des attributions des Instances Représentatives du Personnel (CE, DP, DUP, Syndicats et CHSCT) : devoirs et obligations des différentes parties
- ◆ Le 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 anticiper et prévenir les tensions