

Négociier avec les CSE

Référence RH010

Cette formation propose à tous les acteurs RH une méthode de négociation centrée sur les intérêts permettant de construire des solutions innovantes. En effet, conduire une négociation sociale ne s'improvise pas. Cela nécessite une préparation active qui porte à la fois sur des choix stratégiques et techniques. Réussir une négociation, c'est réaliser des arbitrages efficaces et rythmer ses concessions.

Objectifs :

- S'approprier les enjeux de la négociation sociale et son cadre juridique
- Préparer efficacement ses négociations et acquérir méthode et techniques

Public

Cette formation s'adresse à toute personne en charge de la négociation CSE

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Programme

S'APPROPRIER LE CADRE JURIDIQUE DE LA NEGOCIATION SOCIALE

- Les acteurs de la négociation.
- Inviter les partenaires.
- Rédiger, valider et signer un accord : majoritaire, minoritaire avec référendum. Règles d'opposition.
- Dénoncer un accord.
- Rôle du CSE dans la négociation.
- Thèmes obligatoires et fréquence des négociations.
- Évolutions de la législation : accord de maintien dans l'emploi, mobilité.

PREPARER STRATEGIQUEMENT SES NEGOCIATIONS

- Définir les finalités à partir du contexte et des enjeux.
- Prioriser les objectifs.
- Évaluer les rapports de force.
- Élaborer les scénarios, les concessions acceptables et les plans alternatifs.
- Identifier les stratégies de négociation.
- Plan de communication.

CONDUIRE LES NEGOCIATIONS

- Étapes de négociation : exploration des positions et des attentes, confrontation des positions, synthèse des points d'accord et de divergence.
- Rythme des concessions.
- Adapter les comportements et les techniques de communication : argumentaires, questionnement, reformulation, objections.
- Sortir des situations de blocages et des logiques d'affrontement

Organisation et moyens pédagogiques

- Quiz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 2 jours soit 14 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quiz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste du Management.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

Durée : 2 jours soit 14H

Tarif Inter : 590,00€ HT par jour soit 1 180,00€ HT *

Tarif Intra : 1 400,00€ HT par jour soit 2 800,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.