

« Booster le dialogue social dans l'entreprise »

INFORMATIONS GENERALES

<p>PUBLIC VISÉ</p> <p>Dirigeants, représentants élus, délégués syndicaux</p> <p>Membres du CSE</p> <p>Pour le public en situation de handicap, ou toutes spécificités, merci de nous contacter au préalable pour définir ensemble les modalités d'adaptation.</p>	<p>PRÉREQUIS</p> <p>Être membre titulaire du CSE</p> <p><i>Vérfifié par le PV récent de CSE</i></p> <p>La formation sera dispensée en langue française.</p>	<p>FORMAT - DATES</p> <p>Durée : 2 Jours en continu (ou 4 séquences de ½ j)</p> <p>Dates</p> <p>Format : présentiel</p>
<p>OBJECTIFS GENERAUX</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Construire les phases d'un processus de négociation dans le cadre du dialogue social 2. Développer une posture pour négocier 3. Expérimenter le processus de négociation pour modéliser d'autres accords 	<p>NOMBRE DE PARTICIPANTS</p> <p>Format présentiel : Minimum 10 Maximum : 15</p>	<p>TARIF</p> <p>2800 €</p>
<p>MODALITES</p> <p>Pédagogiques :</p> <p>Supports pédagogiques et une bibliographie sont adressés en amont de la formation.</p> <p>Alternance d'apports de concepts et de travaux en sous-groupes puis synthèse en grand groupe.</p> <p>Supports visio et audio</p> <p>Inscription et délai d'accès :</p> <p>Inscription avec la liste des participants 15 jours avant la date de formation souhaitée. (hors délai de prise en charge par les financeurs)</p> <p>Rdv préalable souhaitable avec le RRH environ 1 mois avant la formation</p>	<p>LIEU DE FORMATION</p> <p>JMC École Groupe Ressources et Changement</p> <p>2 bd Jean-Jacques BOSCH 33130 Bègles</p>	<p>INTERLOCUTEUR</p> <p>Humbey Elie</p> <p>e.humbey@ressources-et-changement.com</p>

Évaluation :

Stagiaires évalués tout au long de la formation à l'aide de Quizz et/ou de mises en situation.

« Booster le dialogue social dans l'entreprise »

PROGRAMME

Accueil et clarification des attentes et objectifs des participants

Thème 1 Clarifier les représentations de la négociation et du dialogue social

- Les représentations en matière de négociation
- Le dialogue social dans la culture française, les freins et ressources de notre héritage
- Le dialogue social : évolution politique et législative
- Le dialogue social dans les entreprises

Thème 2 Définir les pratiques déloyales, croyances et comportements qui freinent le dialogue social

- Débriefing et compléments sur les croyances limitantes par le consultant
- Différencier « concertation », « négociation » ...

Thème 3 Découvrir les 10 principes de « la négociation raisonnée »

Thème 4 Poser les grandes étapes d'un processus de négociation

Thème 5 Expérimenter sur un cas pratique : développer le lien social dans l'entreprise

- Mise en œuvre collective de la création d'un accord à partir d'un « cas d'école » choisi par l'entreprise et cohérent avec son actualité

...

Clôture de formation

- Feed-back
- Évaluation des acquis
- Satisfaction à chaud des participants