

PROGRAMME

« Négociations sociales : Les pratiques et la stratégie »

Objectifs :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Revisiter les fondamentaux de la négociation sociale
- Faire le point sur les évolutions réglementaires et l'actualité sociale
- Déployer les stratégies comportementales et décrypter les jeux d'acteurs
- Expérimenter en groupe les techniques de négociation
- Acquérir une vision globale des enjeux de la négociation sociale d'entreprise

Les actions de formation dispensées par GESTRH entrent dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle. Elles concourent au maintien ou au développement des compétences du stagiaire et favorisent l'accès à l'emploi. L'action de formation se définit comme un parcours pédagogique permettant d'atteindre un ou plusieurs objectifs. (Articles L.6133-1, L.6313-1, L.6313-3 du Code du travail).

Programme

1^{ère} Journée :

- Matin :

Le cadre légal de la négociation sociale :

Les récentes évolutions législatives et réglementaires
Les nouvelles règles en matière de négociation sociale
Le rôle du CSE et des Organisations Syndicales dans la négociation

- Après-midi :

Les organisations syndicales :

Comprendre les organisations syndicales en France
Connaître les stratégies et techniques de développement en entreprise
Concrétiser en coconstruisant

2^{ème} Journée :

- Matin :

Les techniques de la négociation :

Maîtriser les techniques de négociation
Endosser la posture du négociateur
Mesurer les enjeux à venir
Lever les freins à la négociation

- Après-midi :

Aspect comportemental de la négociation :

Le process communicationnel
L'assertivité
La communication sans violence
Les attitudes face au conflit
Le langage du corps

Les apports théoriques varieront en fonction du niveau de connaissance des stagiaires.

Certains points pourront être des rappels d'autres feront l'objet de développement plus importants.

3^{ème} Journée :

Mises en situation :

Déroulement :

Introduction aux règles du jeu :

Le terrain de la négociation

Les rôles de chacun des participants et des experts

La présentation des entreprises fictives (outil digital), données structurelles et conjoncturelles

Préparation des simulations :

Le rappel des cycles de la négociation

Préparation

Définition des objectifs de la négociation

Définition de la stratégie de négociation

Processus de négociation et les techniques à utiliser

Analyse des impacts des décisions sur les données sociales de référence

Mise en pratique des techniques sous forme de jeu de rôles :

Préparation et prise en main des scénarii

Négociation et opposition des acteurs

Décision des dirigeants

Décision des salariés

Analyse du déroulement des négociations

Mesure des effets sur l'entreprise fictive

Ce séminaire se déroule sur 3 journées consécutives avec 2 formateurs présents sur la totalité de la formation.

A la suite de la présentation du déroulé de la formation, les stagiaires prendront un rôle d'acteur tour à tour : représentant de la Direction/RH, membre élu du CSE ou observateur.

Chaque participant expérimentera les concepts grâce à des simulations de négociation suivies d'un débriefing par les experts et le groupe.

Public concerné (1) :

Dirigeants, Présidents, DG, DRH, Responsables RH

Les participants et participantes sont sélectionné.e.s par l'entreprise au regard de ce programme.
Toute personne qui s'inscrit dans un projet d'évolution défini par l'entreprise et en lien avec la thématique.

Toute personne amenée à mettre en œuvre « Négociations sociales : Les pratiques et la stratégie »

Stagiaire : Minimum 6 stagiaires / maximum 10 stagiaires

Intervenant : Sébastien HAMON, ancien DRH en secteur industriel, consultant et formateur en GRH

Modalités de déroulement :

- Date : 30 juin, 01- 02 juillet 2025 (de 09h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00)
- Durée : 3 jours (21 heures)
- Lieu : ENTREPRISE

Tarif : Nous contacter

Pré-requis :

Pas de pré-requis

Méthodes et moyens Pédagogiques :

- Utilisation d'un outil interactif de mesure d'impact des décisions
- Pédagogie pratique, ludique et innovante sous forme de simulation de négociations
- Mises en situation avec analyses individuelles et partages d'expériences
- Apports théoriques ciblés à l'issue de chaque simulation
- Remise d'un support avec les clés pratiques des thématiques abordées

Modalités d'évaluation et validation des acquis :

- Questionnaire auto-évaluation du/de la stagiaire
- Certificat de réalisation et attestation de fin de formation (objectifs, nature, durée de l'action et résultat de l'évaluation des acquis)
- Evaluation à chaud.

Modalités de suivi :

Feuille d'émargement

(1) GESTRH est attentif au projet de formation de toute personne. Si vous êtes en situation de handicap, contactez-nous pour l'analyse de l'adaptation des modalités de l'action de formation ainsi que pour connaître nos conditions d'accueil et d'accès.