

Négociation avec les partenaires sociaux

<https://estim-formation.com/formation-negociation-avec-partenaires-sociaux>

Objectifs de la formation

- Connaître le milieu syndical.
- Instaurer un climat de convivialité et de confiance avec les partenaires sociaux.
- Apprendre à communiquer, négocier et gérer un conflit avec les partenaires sociaux.

Programme pédagogique

Anticiper le conflit social

- Diagnostic social
- Facteurs de risque social (externes / internes)
- Signes déclencheurs du trouble social

Enquête du climat social

- Opérationnels, observateurs sur le terrain
- Observation des tensions sociales
- Recherche d'informations sensibles

Dialogue social

- Communiquer avec les Instances Représentatives du Personnel
- Communiquer dans de bonnes conditions : règles, choix des mots

Connaissances syndicales

- Identifier le paysage syndical
- Connaître le rôle et le fonctionnement des IRP
- Repérer le cadre juridique

Techniques de négociation

- Argumentation, persuasion
- Gestion comportementale
- Aisance verbale
- Ecoute

Gestion du conflit

- Différentes phases du conflit social
- Implication du personnel
- Plans d'action pour rétablir les situations

Tactiques et stratégies

- Jeux de rôle
- Alliances possibles
- Concessions
- Tactiques usuelles

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Evalution des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.