



Connaître les Instances Représentatives du Personnel

Présentation :

Comment animer les réunions des institutions représentatives du personnel délégués du personnel, comité d'entreprise, comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail ? Comment négocier de façon pragmatique, sans chercher à masquer les oppositions ? Cette formation « Pratique des relations et négociations sociales » répond à ces questions et donnent aux dirigeants d'entreprise toutes les clés pour développer une pratique sociale saine.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)

Tarif : 950€ Nets de taxes/ jour de formation, quel que soit le nombre de participants.

Public concerné : Directeur d'établissement /DRH/responsable des affaires sociales/juristes d'entreprise

Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et Mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Maîtriser les différentes étapes de négociation avec les partenaires sociaux.

Connaître les règles de représentativité et la législation encadrant les acteurs institutionnels.

Mener un discours stratégique

Savoir gérer les conflits

Programme

1^{ère} partie : Les acteurs de la relation sociale

DP, délégués syndicaux, CE, du CHSCT, DUP.

Etablir un diagnostic de ses relations sociales.

Rôle du manager avec les représentants du personnel.

Les acteurs externes : le rôle des syndicats, élection et désignation.

Les règles de représentativité.

Les droits et devoirs des acteurs institutionnels

2^{ème} partie : Les enjeux et les phases de la négociation sociale

Comprendre les enjeux de la négociation sociale

Les clés de la négociation stratégique.

Equilibre entre rentabilité et conditions de travail.

Maîtriser les arguments, les enjeux et les intérêts.

Les enjeux de ces négociations pour l'entreprise.

Les outils opérationnels : règlement intérieur, CE, charte sociale...

Les phases de la négociation

Accords : de la préparation à la conclusion.

Préparer sa négociation. Définir son but.

Mener les concertations préalables.

Concevoir un plan de secours.

Diagnostiquer les rapports de force.

Salaires, organisation, formation : se préparer.

3^{ème} partie : Les outils pour une négociation efficace

Savoir adapter son attitude et avoir les clés de la négociation stratégique.

Développer son ouverture à autrui.

Avoir une bonne connaissance de soi et des autres.

Décoder les revendications.

La relation avec les partenaires sociaux

Les enjeux personnels et institutionnels des IRP.

La validation des points acquis.

La négociation « gagnant-gagnant »

L'animation des réunions de DP.

Préparer et conduire les réunions de CE.

4^{ème} Partie : La gestion des conflits

Anticiper es situations de blocage

Identifier les causes de blocage.

Situations de blocage, grève, lock out.

Anticiper les tensions sociales, veille sociale.

Les actions à mener en cas de conflit

Prendre les précautions de première urgence.

Mettre en oeuvre une cellule de crise.

Négocier, savoir sortir des conflits.