

« Les relations sociales et le dialogue social »»

Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir un savoir-faire et un savoir être, structurés, autour des relations sociales, du dialogue social et des IRP • Maîtriser le cadre, en connaître les acteurs, les devoirs et les obligations • Avoir une réflexion de fond sur ce qu'est le dialogue social : ses enjeux, ses opportunités • Mettre en œuvre des règles de fonctionnement qui s'inscrivent dans la durée
Contenu du programme	<p style="text-align: center;">1. Cerner les notions de relations sociales et de dialogue social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les enjeux et les acteurs • Les instances représentatives du personnel : histoire, rôle et cadre juridique • Définir les conditions de base du dialogue social • Les spécificités des relations sociales et du dialogue social au sein de votre établissement et ailleurs • Les syndicats : orientations et stratégie • La loi du 20 Aout 2008 portant rénovation de la démocratie sociale et les règles de représentativité syndicale, et les ordonnances macron de 2017 • les impacts de la réforme <p>Quiz sur le dialogue social</p> <p style="text-align: center;">2. Améliorer les relations sociales et le dialogue social</p> <ul style="list-style-type: none"> • La place de la négociation dans les relations sociales : sur quelles thématiques ? • Le passage de la concertation à la négociation • Le déroulement de la négociation : où, quand, comment ? • Le rôle des managers dans sa mise en œuvre • La maîtrise du processus de la communication • Intégrer les outils et techniques de communication pour établir un dialogue constructif <p>Autodiagnostic : de ses qualités de communicant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les enjeux de la négociation gagnant-gagnant <p>Autodiagnostic : de ses qualités de négociateur</p> <p style="text-align: center;">3. Préparer et mener un dialogue social avec ses IRP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créer un climat de confiance et propice à l'échange • Adopter une stratégie appropriée • Gérer les tensions et les blocages • Gérer les temps de réunions • Déboucher sur un accord <p>Mise en situation : préparation à la négociation pour mieux communiquer et instaurer un véritable échange</p> <p>Jeu de rôles : animation d'une réunion de négociation sociale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anticiper les tensions sociales et les blocages • Identifier et anticiper les facteurs de tensions sociales • Résoudre les situations conflictuelles
Modalités pédagogiques	<p>Alternance d'apports théoriques et d'échanges autour d'études de cas issus de la pratique. De nombreux exemples sont fournis par l'intervenant.</p> <p>Pédagogie active</p> <p>Etude de cas et analyse des documents propres à la structure</p>
Durée Dates	<p>2 jours</p> <p>À déterminer avec le commanditaire</p>
Modalités et délais d'accès	<p>Présentiel en INTRA et/ou en distanciel, Formation multimodale</p> <p>À déterminer avec le commanditaire</p>
Public	RH, Assistants RH, Chargé des relations sociales, Dirigeants, IRP
Prérequis	Aucun
Modalités d'évaluation	<p>Test de positionnement, Diagnostic</p> <p>QCM, QUIZZ, cas pratiques</p>
Tarifs TTC	À partir de 990 €/jour