

2 jours



Publics concernés

Dirigeants, Responsables RH, IRP

Pré-requis

Etre en situation de négocier, dans le cadre des relations sociales, dans l'entreprise.

Objectifs

- Rappeler le cadre juridique des relations sociales de l'entreprise
- Rappeler le rôle et les prérogatives des différentes instances représentatives du personnel CE, DP, DS, CHSCT
- Acquérir les outils pour une développer une bonne gestion des relations avec les IRP
- Poser un cadre de fonctionnement ferme et qui respecte les différentes parties
- Identifier les causes des blocages et anticiper les conflits
- Adopter la posture adéquate dans les étapes de négociations
- Faciliter la mise en place de relations constructive

Supports pédagogiques

- Pendant la formation, chaque participant utilise un support qui reprend les concepts et différents points traités et des exercices d'application et d'entraînement.

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de séquences jouées et débriefées. Pédagogie participative composée à 50% de cas pratiques et de simulations / jeux de rôle.

Optimiser les relations entre la Directions / les RH et les IRP

L'intérêt de tous dans l'entreprise est que les relations sociales soient constructives pour favoriser le dialogue, la négociation et faire avancer les progrès souhaités. Pourtant, les différents acteurs d'une entreprise n'ont pas toujours les mêmes intérêts. Cette formation accessible aux IRP, aux Dirigeants et aux RRH a pour objectif de développer les capacités de chacun à communiquer et négocier dans l'intérêt collectif et à créer un dialogue social de qualité.

En présentiel

Partie 1 : Rappel sur le cadre légal, les droits, rôles et missions

- Le cadre réglementaire dans lequel s'inscrivent les IRP
- Etendue et limites du statut protecteur des IRP
- L'obligation de confidentialité – l'accès aux NTIC
- Informations obligatoires à remettre par l'employeur aux DP, CE, CHSCT
- Inspection du travail et médecine du travail
- Risques pénaux des IRP et erreurs à ne pas commettre
- Théorie et pratique du délit d'entrave
- Droit d'alerte et de retrait : procédure de danger grave et imminent

Partie 2 : Créer un cadre propice à l'écoute et à la négociation

- Identifier l'importance du cadre et des règles internes de fonctionnement
 - Comprendre les logiques et les enjeux de ses interlocuteurs
 - Mettre en œuvre un cadre de fonctionnement dans le respect dans différentes parties
- Maîtriser les techniques de communication adaptées
 - Etudier votre attitude face aux relations avec les IRP / avec la Direction
 - Les techniques : écoute, questionnement, reformulation, réfutation, argumentation, maîtrise de l'échange
 - Repérer et analyser un conflit
 - Débloquer les positions et conclure un accord
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation
 - Repérer les différents modes de négociation
- Conduire la négociation avec succès
 - Adopter des comportements efficaces pour une négociation à succès
 - Sortir des situations de blocages et des logiques d'affrontement
 - Identifier ses points de progrès personnels

Mise en situation : jeux de rôle de réunion IRP/Direction sur des sujets à forts enjeux – débriefing et amélioration pour chacun sur la forme et le fond.