



La négociation dans le droit actuel (DS/élus de CSE)

Construire une stratégie gagnante

formation présentielle – **Inter**

Enjeux Les Délégués syndicaux voient leurs rôles renforcés du fait de la nouvelle architecture du droit du travail qui accorde une part centrale aux accords d'entreprise. Toutefois, **en leur absence**, l'ouverture du champ de la négociation à de nouveaux acteurs (élus mandatés ou non, salariés mandatés ou non) qui ne seront pas formés risque de créer des déséquilibres importants. Comment construire une stratégie de négociation après les lois de 2013 (sécurisation de l'emploi), 2014 (formation professionnelle), 2015 (dites « Macron & Rebsamen »), 2016 (loi Travail « El Khomri ») et les « ordonnances Macron », qui ont pour but de « moderniser et simplifier le dialogue social » ?

Public visé

Délégués syndicaux et élus de CSE, mandaté ou non, souhaitant connaître les méthodes et outils pour argumenter et négocier des accords collectifs

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Objectifs

- Apprécier l'évolution profonde de l'architecture du droit du travail
- Connaître les principes de base de l'argumentation et de la négociation
- S'approprier les différentes méthodes et outils
- Apprendre à construire un argumentaire
- Adopter une attitude adaptée au contexte et aux interlocuteurs
- Différencier convaincre et manipuler

Moyens et méthode pédagogiques

L'animation du stage de base sera fondée sur :

- **Une alternance d'exposés / débats**

Ce, à partir d'une documentation remise aux participants.

- **La pédagogie active sera privilégiée.**

Méthode participative et concrète avec alternance d'apports théoriques et de propositions de réflexion, travaux en sous-groupes, temps de restitution, production d'écrits dans le temps même de la formation.

Durée

2 jours (2 x 7 heures)

Horaires

9h00 – 17h00

Prix en inter

900 € / participant
exonéré de toutes charges
Repas non compris

Dates

16-17 avril 2020

16-17 novembre 2020

Lieu

Paris

Précisions complémentaires

Notre cabinet est agréé de façon continue depuis 1984 pour la formation économique des élus et 1987 en matière de formation de représentants du personnel en SSCT.

Notre cabinet a un statut juridique de SCOP.

Notre cabinet n'a pas de liens privilégiés avec une organisation syndicale particulière.

Programme

Droit du travail

- **Le Droit du Travail et ses nouvelles articulations**

Droit européen, lois et règlements, jurisprudence, accords de branche, conventions collectives, ANI, règlement intérieur, accords d'entreprise, accords de groupe, contrats de travail, décisions unilatérales, usages d'entreprise ...

Quels rôles respectifs pour les accords d'entreprises et de branches.

La réforme du Code du travail, ancienne hiérarchie des normes et nouvelle architecture, opportunités ou menaces ?

- **La négociation en droit**

Qui négocie dans l'entreprise ?

Le CSE, instance de négociation ?

Quels moyens pour les négociateurs ?

Quelles règles de validation ou de révisions des accords ?

Comment appréhender la négociation dans le cadre de la réforme du Code du travail et de l'inversion de la hiérarchie des normes.

Suivi et évaluation

Signature d'une feuille de présence et délivrance d'une attestation de fin de formation

Evaluation de l'action de formation par la remise d'un questionnaire d'évaluation et de satisfaction.

Intervenants

Partie juridique

Gérard LEGENDRE, intervenant depuis 1985, pour des formations à destination de l'ensemble des Institutions Représentatives du Personnel, CSE, CHSCT, CE, CCE, DP. ou Mathieu BESSON intervenant en ce domaine depuis 2001.

Partie communication

Dominique Sfez, consultante formatrice en communication

Argumenter, négocier

- **Analyser la situation et définir des objectifs**

Qu'est-ce que je veux ?

Qu'est-ce que je peux ?

S'exprimer et s'affirmer de façon positive

Connaître ses compétences communicationnelles et émotionnelles

- **Argumenter**

Se poser les bonnes questions

Les différents types d'arguments

Organiser son argumentation, les plans en fonction des contextes

La réfutation : analyser et gérer les objections

Convaincre sans manipuler

- **Établir le dialogue**

Connaître son interlocuteur

Les principes de l'écoute active

Une communication efficace évitant les malentendus

Les bases de la communication non violente

- **Négociier**

L'attitude négociatrice, vouloir aboutir, vouloir être positif

Déjouer les pièges de la communication

Les stratégies en négociation

Quelle stratégie choisir ?

Apports méthodologiques et mise en application avec exercices individuels et en groupe (serious game).

Formation également disponible en intra. Prix 2 800 € exonéré de toutes charges