COMMUNIQUER ET NEGOCIER AU QUOTIDIEN AVEC LES CSE

COMCSE

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Communiquer et négocier au quotidien avec le CSE

Public Visé

Cadres « dirigeants »

Pré Requis

savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

? Connaître le cadre juridique du dialogue social : acteurs, contraintes.
?Acquérir les techniques permettant de :
•Créer un climat social favorable.
•Jouer efficacement le rôle de négociateur social.
•Varier ses optiques tactiques…

Méthodes pédagogiques

Repose sur une alternance entre les apports méthodologiques et les mises en situation :
• Actif, il s'appuie sur des travaux individuels et groupes ainsi qu'une analyse critique des jeux de rôle.
• Participatif, il propose des jeux de rôle à partir de cas concrets et en fonction des attentes et des besoins des participants.
• Au cours de la formation, un mémo et des documents seront remis à chaque participant. Ils constituent un guide pour prolonger la formation.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Parcours pédagogique

- Connaître et comprendre le système des relations sociales
  - Identifier et repérer les liens des acteurs sociaux en externe et en interne.
  - Décrypter leurs stratégies, leurs enjeux et leurs logiques de pouvoir.
  - Faire le point sur ses pratiques et établir un diagnostic de ses relations sociales (lister les erreurs impardonnables !!!).
  - Définir des règles du jeu porteuses en termes de dialogue social.
- Faire le point sur les droits et devoirs des partenaires sociaux
  - Connaître les missions des CSE.
  - En valider le fonctionnement.
  - Définir des règles du jeu opérationnelles.
- Communiquer au quotidien avec les CSE
  - Les réunions CSE : comment les préparer ?
  - Savoir communiquer avec le DS : savoir décoder les messages et les revendications, percevoir les tactiques et stratagèmes…
  - Savoir repérer les facteurs de déstabilisation et maîtriser son comportement pour éviter les pièges dialectiques.
- Analyser le climat social et anticiper les tensions
  - Mettre en place une veille sociale.
  - Savoir à détecter et désamorcer les signes avant - coureur des tensions.
  - Calibrer et qualifier le conflit latent le cas échéant.
- Préparer et conduire efficacement ses négociations
  - Situer tous les enjeux de la négociation.
  - Repérer la stratégie des partenaires sociaux, les alliances, les oppositions…
  - Bâtir sa stratégie : Objectifs, différents scenarios, plan de secours.
  - Construire son plan de communication.
  - Démarrer la négociation et se mettre d'accord sur la Méthode.
  - Varier ses techniques et tactiques de négociation
  - Utiliser les techniques de communication adaptées aux situations : les différentes techniques d'argumentation, le traitement des

objections, le questionnement, la reformulation….
• Savoir conclure : guetter les signaux d'accord et reconnaître à quel moment il est temps de conclure.

• Anticiper & Gérer les conflits

• Comprendre l'origine et les mécanismes des conflits.
• Maîtriser la chronologie des événements.
• Intervenir dans un état d'esprit de conciliation.
• Elaborer une stratégie d'action point par point.

Gérer l'après conflit.

Qualification Intervenant·e·s

Avocat au barreau de Toulouse, conseil & consultant en droit social, consultant ressources humaines, formateur expert en management et techniques de communication et de négociation

Méthodes et modalités d'évaluation

Repose sur une alternance entre les apports méthodologiques et les mises en situation :
• Actif, il s'appuie sur des travaux individuels et groupes ainsi qu'une analyse critique des jeux de rôle.
• Participatif, il propose des jeux de rôle à partir de cas concrets et en fonction des attentes et des besoins des participants.
• Au cours de la formation, un mémo et des documents seront remis à chaque participant. Ils constituent un guide pour prolonger la formation.
Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

14.00 Heures **2** Jours

Effectif

De 1 à 10 Personnes

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com