

Négocier un accord d'entreprise



Modalités

Durée : 2 jours

Session : à définir

Public : Toute personne amenée à négocier un accord d'entreprise.

Animatrice : Consultante Ressources Humaines spécialisée en Relations Sociales.

Prix : 950 € par stagiaire soit un coût horaire stagiaire de 68 € H.T. (exo TVA)

Objectifs

Renforcer ou développer les compétences tant sur les dimensions techniques que relationnelles et comportementales en matière de négociation d'accord d'entreprise.

Outils pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques (outils), mise en situation à l'aide de jeux de rôles filmés et analysés.
- La méthode pédagogique est interactive permettant de travailler simultanément sur les problématiques des participants.
- L'échange est privilégié.

Programme pédagogique

I/ Qu'est-ce que la négociation ?

II/ La négociation et la stratégie de l'entreprise.

III/ Les conditions de réussite pour négocier un accord d'entreprise.

IV/ La négociation :

Le cœur du dialogue social : le cadre juridique, les délégués, le calendrier, l'accord ou le désaccord.

V/ Le processus de négociation :

V.1 Prévention, arbitrage, médiation

V.2 Les règles du jeu

V.3 Les idées fausses

V.4 Ce qui est négociable, ce qui ne l'est pas

VI / Les 3 temps de la négociation :
Préparation-Processus-Déploiement.

VII / Les positionnements d'acteurs en négociation :

L'incitateur, le régulateur...

Etude de cas