



Formation commune au Dialogue social

pour les représentants du personnel (Cse/Ds)
et les membres de la Direction (Dirigeant/Drh/Rrh)

formation présentielle – **intra**

Enjeux La loi n°2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels est venue conforter une ambition stratégique : rassembler salariés et employeurs ou leurs représentants, au sein d'une même formation afin d'améliorer les pratiques du dialogue social dans les entreprises.

La conclusion d'accords collectifs, adaptés à la situation de chaque entreprise, est devenue un enjeu majeur.

Le cadre de la négociation évoluant, la question de la co-construction d'un espace propice au « travailler ensemble », aux échanges de points de vue, à des relations de qualité, devient centrale.

Public visé

- Représentants du personnel (Délégués syndicaux, élus au CSE, salariés mandatés)
- Membres des équipes de Direction (Dirigeants, DRH, RRH)

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Objectifs

- Connaître le cadre juridique du dialogue social dans l'entreprise (informer/consulter/négocier)
- Appréhender la dynamique de la négociation collective dans sa dimension humaine
- Utiliser différentes méthodes et outils issus des approches collaboratives pour favoriser l'élaboration et la formalisation d'un accord

Moyens et méthode pédagogiques

L'animation en binôme de la formation sera fondée sur :

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

A partir d'une documentation remise aux participants.

- **La pédagogie active sera privilégiée**

Méthode participative et concrète avec mise en situation, travaux en sous-groupes, réflexion collective, analyse d'écrits, temps de restitution.

Durée

2 jours (2 x 7 heures)

Horaires

9h00 – 17h00

Prix en intra

1 800 € ht / jour / groupe
Frais éventuels en sus

Lieu

Sur site

Précisions complémentaires

Créé en 1965, notre cabinet est agréé de façon continue depuis 1984 pour la formation économique des élus du CE et 1985 en matière de formation de représentants du personnel au CHSCT, étendus au CSE

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

En 2021, SICOGE est référencé au titre des formations communes par l'Institut National du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle



Programme

Présentation des participants et rappel des principes et des objectifs de la formation commune

Le dialogue social et ses enjeux, de quoi parle-t-on ?

- **Une approche commune du cadre juridique ?**

- **Information et consultation du CSE**

La procédure d'information/consultation, les délais préfix

Les trois consultations « annuelles » récurrentes (les orientations stratégiques, la situation économique et financière, la politique sociale, les conditions de travail et l'emploi)

Informations et consultations ponctuelles

Droits d'alerte

La Base de Données Economiques et Sociales

Les accords collectifs de fonctionnement et d'attributions du CSE

- **La négociation en droit**

Qui négocie dans l'entreprise ? DS/CSE ?

Quels moyens pour les négociateurs ?

Quelles règles de validation ou de révisions des accords ? Sécurisation juridique

Quelques thèmes de négociation :

Les Négociations Annuelles Obligatoires

Les accords en cas difficultés économiques : PSE, Rupture Conventionnelle Collective, Performance collective, Activité Partielle Longue Durée, ...

Accord divers : télétravail, droit à la déconnexion, droit syndical/dialogue social, ...

Le dialogue social et ses enjeux, comment ?

- **Des bonnes pratiques :**

- **Co-construire le cadre**

Utilité de règles de fonctionnement communes

Sortir des rôles assignés et des clichés

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

Qu'est-ce que nous voulons ?

Qu'est-ce que nous pouvons ?

Le mur des empêchements. Échanges à partir des expériences des participants

- **Identifier les outils de communication et de négociation**

Etablir le dialogue formel et informel

Les principes de l'écoute active, accueillir la parole de « l'autre »

Une communication efficace évitant les malentendus

- **Négocier**

L'attitude négociatrice, vouloir aboutir, vouloir être positif. Les étapes

Déjouer les pièges de la communication : communiquer n'est pas manipuler, éviter le tout-relationnel

Les stratégies en négociation. Quelle stratégie choisir ? En fonction des enjeux économiques et sociaux et des objectifs. La recherche de consensus

Le dialogue social et ses enjeux, en pratique

- **Exercices de mise en pratique pour identifier avec le groupe les facilitateurs du dialogue, les points de blocage, sur le fond et sur la forme**

- **Elaboration d'une grille d'observations et d'analyse commune**

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

Un binôme d'intervenants parmi :

Mathieu BESSON, formateur en droit social depuis 2001

Angélique DELLEVI, avocate inscrite au Barreau des Hauts de Seine, formatrice depuis 2012

Audrey COSTE, juriste, ex-DRH, coach en relations sociales, formatrice

Gérard LEGENDRE, formateur en droit social depuis 1985

Dominique SFEZ, consultante formatrice en communication