La négociation dans le droit actuel (DS/élus)

Construire une stratégie gagnante

Droit et communication

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 l'absence de DS, 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 salarié, élu ou non, 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

9h30 – 17h30

Prix en inter

900 €/participant
exonéré de toutes charges
Repas non compris

Dates

11-12 avril 2024
4-5 novembre 2024

Lieu

Paris / A distance

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.

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.

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

- **Négocier**

  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).

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

Mathieu BESSON intervenant pour des formations à destination de l'ensemble des Institutions Représentatives du Personnel depuis 2001.

Partie communication

Dominique SFEZ, consultante formatrice en communication

Formation également disponible en intra. Prix 3 000 € exonéré de toutes charges

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE : (cachet/signature)

ADRESSE :

TELEPHONE :

ADRESSE E-MAIL :

PERSONNE A CONTACTER :

FONCTION : Date :

Veuillez inscrire

Nom des stagiaires	**Intitulé du stage**	**Date de la session 2024** **Cocher la date choisie**
	La négociation dans le droit actuel (DS/élus) Construire une stratégie gagnante Droit et communication	☐ ***11-12 avril*** ☐ ***4 - 5 novembre*** ***De 9h00 à 17h00*** ☐ ***à Paris*** ☐ ***en visio***

Tarif de la formation : 900 € ht* par personne

** Pour les CSE et les associations non soumises à la Tva, prix **exonéré** de toutes taxes*

Cette participation comprend les pauses ainsi qu'une documentation d'appui.
Ne comprend pas le repas des participants.

Bulletin à retourner par mail à info@sicoge.com

Toute annulation moins de 10 jours calendaires avant le début du stage donnera lieu à facturation de 50% du montant du stage.
Toute annulation postérieure au début de la formation donnera lieu à facturation du montant du stage, sauf cas de force majeure