

---

## Programme de Formation

---

### SYNDICATS & Dialogue Social - 2 Jours

Une formation pour communiquer avec impact, négocier avec assurance, clarifier vos objectifs, gérer votre stress et conduire des échanges exigeants avec les délégations syndicales, même lors d'annonces sensibles.

#### Organisation

---

**Durée :** 16 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

**Formateur :**

#### Contenu pédagogique

---

##### **Objectifs pédagogiques**

- Être capable de communiquer en puissance et efficacité
- Être capable d'écoute active et d'assertivité en situation difficile
- Être capable de définir et de défendre son objectif préalable à la négociation
- Être capable de gérer et anticiper son stress pendant et avant une négociation
- Être capable de déterminer des scénarios d'action et une « MESORE »
- Être capable d'annoncer un licenciement ou de mauvaises nouvelles

##### **Description**

##### **Contenu / Bénéfices**

Jour 1

##### **LA SITUATION SOCIALE ET SYNDICALE ACTUELLE**

- Quels sont les rôles des syndicats ?
- Pourquoi devient-on représentant du personnel ?
- Connaître ses syndicalistes
- Les droits et les devoirs des syndicalistes
- Le syndicat est-il un irritant social ? Débriefing et fin de la première journée

Jour 2

##### **MISE EN PLACE D'UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE**

- Définition
- Utilité
- Méthode :
  - les hommes
  - les intérêts
  - les solutions
  - les critères
- La Mesore ou batna

##### **LA NÉGOCIATION**

- Négociation si existence d'un conflit potentiel
- Les grandes fonctions du conflit
- Les variables d'un conflit
- Les règles de négociation :

- Avant la négociation
- Pendant la négociation
- Après la négociation
- Les tactiques et manières de faire :
  - Les concessions
  - Le temps
  - L'affectif
  - Le langage

## GOÛTER LE P.E.P.S. DE NOS INTERVENTIONS



PRAGMATIQUES  
ENERGIQUES  
PERTINENTES  
SIMPLES

### **Modalités pédagogiques**

#### Méthodologie / Activités

##### Jour 1

- Jeux de rôle
- Exercice et analyse avec les participants

##### Jour 2

- Exercice et analyse par les participants
- Jeux de rôle pendant lequel les participants mettront ce qu'ils ont appris en pratique et vivront ce que peut être une négociation sans risque social.

## LES MÉTHODOLOGIES D'ALIAS

Nous voulons rendre l'apprenant actif et concerné



### **Moyens et supports pédagogiques**

- Fiches ou "syllabus" de la formation
- Fiches exercices ou préparation jeux de rôle

Nos formateurs tiennent à votre disposition une bonne trentaine de séquences, d'outils et de trucs & astuces qui seront choisis lors de chaque module en fonction des échanges et des attentes des participants



### **Prérequis**

Aucun prérequis