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

Profil du formateur