



Programme de Formation

FORMATION SUR LA GESTION DES RELATIONS SOCIALES FORMATION MODULAIRES OU CURSUS GLOBAL

« Savoir piloter et gérer des relations sociales au quotidien »

<p>Objectifs A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :</p>	<p><i>Se repérer dans les aspects juridiques relatifs au dialogue social.</i></p> <p><i>Préparer et animer les différentes instances représentatives du personnel.</i></p> <p><i>Préparer et mener des réunions (argumentaire, posture...).</i></p> <p><i>Préparer et négocier un accord.</i></p> <p><i>Savoir agir et évoluer dans les situations de négociation.</i></p> <p><i>Faire de la veille sociale, anticiper et gérer les conflits sociaux.</i></p> <p><i>Connaître les concepts clefs des IRP, de la négociation et du dialogue social.</i></p>
<p>Durée en heures</p> <p>Lieu</p>	<p>Formation en mode Modulaire et indépendant = 2 modules indépendants mais cumulables de 2*3 jours = soit 6 jours pour le cursus complet, soit 42 heures de formation en salle - présentielle. Les modules sont dissociables et représentent chacun 21heures (3 jours).</p> <p>Modalité de la formation : en Intra entreprise ou inter-entreprises dans les locaux de l'organisme de formation.</p>
<p>Coût de la formation (pédagogie)</p>	<p>Tarif en inter-entreprises par personne pour un module de 3 jours (21heures) = 1600 euros net</p> <p>Tarif en inter-entreprises par personne pour une formation sur le cursus complet 3*2 jours soit 6 jours soit 42h = 3000 euros net</p> <p>Tarif en intra - nous consulter</p>
<p>Formateurs : Organisme de formation <i>Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances</i></p>	<p>Organisme de formation = Accolitys Formateur - Stéphane Bérard</p> <p>Diplômé en Ressources Humaines (DESS- MDRH - Bac +5) 23 ans d'expérience professionnelle en Ressources Humaines (ancien RRH /DRH- en poste sur ces fonctions pendant 15 ans).</p> <p>Diplômé universitaire de coaching en entreprise (IAE-Univ Lyon 3)</p>

<p><i>métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise</i></p>	<p>Formé Formateur depuis 2005 avec des interventions très régulières sur les formations en Ressources Humaines et Droit social, en Management, en Développement personnel auprès d'entreprises, d'écoles et universités...</p> <p>Management des relations sociales pendant 15 ans - présidence et gestion des réunions d'instances IRP, négociation d'accords multiples, gestion des NAO, gestion de conflits sociaux...</p> <p>Formé et certifié coach individuel et équipe, et Formé Formateur en Process Communication Model par Kahler Communication France.</p> <p>Formé et certifié coach puis Formé Formateur aux outils Karpman</p> <p>Formé en grades « Technicien et Praticien » PNL</p> <p>Formé en coaching en Analyse Transactionnelle (modules complets 101 et 202)</p> <p>Formé aux approches cognitivo- comportementales</p> <p>Formé au cycle 1 - complet de l'Ennéagramme</p>
<p>Nombre et typologie des personnes formées</p> <p>Pré- requis</p>	<p>Groupe maximum : 8 - 10 personnes Seuil minimum : 4 personnes</p> <p><u>Public</u> : Managers, Responsables d'équipe, Responsables de service, DRH, RRH, Responsable des relations sociales, Directeur d'établissement et toute personne qui intervient sur des réunions et négociations sociales.</p> <p>Être actuellement ou prochainement en capacité de mener des sujets dans ces domaines.</p>
<p>Type d'action de formation</p>	<p>Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT : « Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ».</p>
<p>Programme <u>détaillé</u></p>	<p>Cursus complets = 2*3 jours - 42 heures de formation dispensées</p> <p>Découpage en 2 modules dissociés, mais cumulables</p> <p>Module 1 : durée 3 jours - 21h - La gestion des relations sociales - fonctionnement, gestion des réunions, management des partenaires</p> <p>1 - Comprendre le fonctionnement des relations sociales depuis les ordonnances Macron</p> <p>Connaitre les règles de fonctionnement des instances IRP.</p> <p>Identifier les différents acteurs sociaux au niveau interne et externe.</p>

Clarifier les droits et devoirs de chacun, les règles.

Clarifier le rôle du management et des managers de proximité dans le dialogue social au quotidien.

Savoir cartographier et réaliser un diagnostic /état des lieux de son paysage social et de ses relations.

2 - Comprendre le fonctionnement des acteurs dans le dialogue social

Fonctionnement des acteurs syndicaux, enjeux et stratégies syndicales.

Le délégué syndical : quelles attributions, droits et obligations... ?

Le Comité Social d'Entreprise (CSE) : idem.

La CSSCT : idem.

Le représentant de proximité etc...

3- Gérer les relations sociales au quotidien

Préparer et conduire les réunions de CSE pour les entreprises de moins de 50 salariés et de plus de 50 salariés, les réunions des CSSCT....

La préparation des réunions - l'organisation et la fixation des ordres du jour, la préparation des dossiers et des questions, les convocations, la gestion des consultations obligatoires, le fonctionnement des comptes rendus /PV....le suivi.

La posture et l'argumentaire des intervenants en instance (président et assistants).

Gérer les relations avec les délégués syndicaux (messages, revendications ; situations tendues...).

Une journée classique est organisée avec un temps équilibré de théorie mais essentiellement avec des ateliers, des cas pratiques réels et des mises en situations, des quizz permettant une interactivité régulière et soutenue pour chaque participant.

Module 2 : durée 3 jours - 21heures - Préparer et mener des négociations, anticiper et gérer des tensions ou conflits sociaux

1 - Savoir préparer et négocier efficacement un accord d'entreprise, une NAO...

Connaitre les bases des dispositions légales en la matière.

Préparer la négociation, les éléments clefs, son dossier, sa stratégie.

Définir les objectifs, le point d'annonce, la mire et le point de rupture.

Élaborer des trajectoires et des options pour la négociation.

Bâtir une stratégie de communication et un argumentaire fort.

Savoir varier les postures et être tactique, prévoir des alternatives, sa /ses MESORE.

Viser la conclusion d'un accord, le processus et les formalités, gérer la communication des résultats et de l'accord ou désaccord....

Mise en situation sur un exemple de conduite d'une réunion NAO

2 - Faire de la veille sociale

Mettre en place une logique de veille sociale : tableau et indicateurs ...

Identifier les facteurs de tensions sociales et savoir agir.

3 - La gestion d'un conflit social

Comprendre les mécanismes d'un conflit

La gestion des premières mesures.

La mise en place d'une cellule de crise et son pilotage.

La gestion d'une négociation dans un contexte tendu et de conflit.

La gestion de la sortie de conflit, le pilotage d'actions et le pilotage de l'après conflit.

	<p>Une journée classique est organisée avec un temps équilibré de théorie mais essentiellement avec des ateliers, des cas pratiques réels et mises en situations, des quizz permettant une interactivité régulière et soutenue pour chaque participant.</p>
<p>• Modalité de validation des acquis</p>	<p>Des Exercices pratiques et/ou quizz d'évaluations sur les concepts réalisés avec les participants à chaque partie.</p> <p>Des Ateliers pratiques et/ou cas - jeux, en sous-groupes ou Binômes. Des corrections et restitutions commentées pour chaque cas. Une évaluation des acquis/ compétences portera sur les points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Comprendre le fonctionnement des différentes IRP,</i> • <i>Savoir gérer une réunion IRP,</i> • <i>Savoir gérer négociation,</i> • <i>Savoir piloter une veille sociale,</i> • <i>Connaitre les modalités à mettre en œuvre en cas de tensions - conflits sociaux.</i> <p>Remise d'une attestation de fin de formation à chaque participant validant la formation à la fin de chaque module de 3 jours et pour le cursus global si réalisé, comportant le titre de la formation, les dates de réalisation, le nom du formateur et l'organisme de formation.</p>
<p>Démarches et Matériels Pédagogiques utilisés</p>	<p>Les modalités pédagogiques proposées par notre organisme Accolitys sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des apports théoriques et techniques appuyés par de nombreuses études de cas réelles et des ateliers pratiques, des quizz des mises en situations avec les participants • Un support écrit est remis à chaque stagiaire (ou sur une clé USB avec des fichiers PDF) portant sur les apports théoriques et les illustrations abordées et utilisées pendant la formation. Le support correspond et reprend les concepts et thèmes de la présentation powerpoint utilisée par le formateur pendant la durée de la formation. • La fourniture de documents spécialisés et/ou d'outils types. <p>Les ateliers-formation mettent en jeu alternativement des supports comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des paper boards et accessoires pour travailler en groupes et sous groupes de travail. • des supports virtuels sont possibles. • Des restitutions sur grand écran avec les participants ou à l'aide de supports projetés sur vidéoprojecteur.

Suivi de la formation :	<p>Entretien et échanges à froid 2 mois après la fin de la formation avec le donneur d'ordre.</p> <p>Il s'agit d'un entretien téléphonique ou physique de la part de notre organisme de formation caractérisé par une grille d'analyse et des échanges « post formation » afin de recueillir les avis et les retours d'expériences de nos clients, suite à la mise en pratique par les participants du contenu de l'action de formation dispensée.</p>
--------------------------------	--