

PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL

DUREE DE LA FORMATION : 1 A 2 JOURS

OBJECTIFS :

Une première journée consacrée à la théorie de la communication pour les différents IRP. De manière à augmenter la capacité de négociation et de médiation, il est important de connaître les différents objets de négociation au sein même de l'entreprise.

Une deuxième journée consacrée à la mise en situation de communication. Celle-ci vous permettra à travers différents jeux de rôles, d'aborder un des objets de négociation vu pendant la journée théorique, de manière à s'entraîner et augmenter son pouvoir de négociation en tant que représentant du personnel.

1. LA THEORIE

▪ Dans l'entreprise

→ La négociation collective d'entreprise

Les partenaires de la négociation

▪ Les objectifs

→ La négociation annuelle obligatoire

→ Négociations sur le salaire effectif

→ Négociation sur la durée effective du travail

→ Négociation sur la formation professionnelle

→ Négociation tous les trois ans

→ Négociation sur la parité homme femme

→ Négociation sur l'insertion professionnelle, et le handicap

→ Négociation sur l'épargne salariale

→ Négociation sur la prévoyance

→ Négociation sur les emplois menacés

→ Les négociations libres

→ Négociations et établissements

→ L'initiative de la négociation

→ Déroulement d'une négociation et informations

→ Accord ou procès-verbal

→ Les conditions de validité des accords

→ Quelles formalités pour l'employeur ?

▪ Les principes

→ Résultats de la négociation

Conception de la négociation

- L'art des questions
- Déjouer la manipulation
- Quelques conseils utiles
- Type de négociations
- Termes connexes

- **Argumenter**

- Définition
- Les types d'arguments
- Genres et registres sollicités

- **Le Débat et la persuasion**

- Quelques techniques de persuasion

- **La restitution gagnant/gagnant**

- Domaine dans lesquels elle est utilisée
- Ce que cela apporte concrètement
- Exemples de situation Gagnant-Gagnant
- Conditions de succès d'un accord Gagnant-Gagnant
- Utilités de l'attitude Gagnant-gagnant
- Mode alternatif de résolution de conflits

2. SITUATION DE COMMUNICATION ORALE

- Contexte, enjeux, statuts, rôle et attitudes
- La prise de parole préparée