

Pratiquer les relations sociales

Parcours professionnel

Formation en digital sur 10 semaines :

- + 10 modules à distance avec interactions ludiques et apprenantes
- + mises en situation pratique

500 € HT

Objectifs

- ☒ Comprendre les enjeux et les acteurs des relations sociales
- ☒ Adopter les bons comportements et les bonnes postures
- ☒ Être préparé(e) pour négocier ou tenir une Instance

Prérequis

- ☒ Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre professionnel en ressources humaines ou management
- ☒ Et/ou posséder une expérience professionnelle de deux ans minimum en ressources humaines ou management
- ☒ Et/ou être en responsabilité, le cas échéant à venir, de l'animation d'un CSE et/ou d'une négociation sociale

Pour qui ?

- ☒ DRH / RRH
- ☒ Directeur ou Responsable Relations Sociales
- ☒ Directeur de site
- ☒ Cadres amené(e)s à préparer et/ou tenir une Instance

Évaluation

Cette formation fait l'objet des évaluations suivantes :

- ☒ Un questionnaire préparatoire,
- ☒ Un contrôle continu sous forme de quiz à chaque module,
- ☒ Un cas pratique d'évaluation validé par un jury composé de professionnels

Équipe pédagogique

Nos formateurs sont d'abord des experts et des praticiens. Ils sont formés à la pédagogie et nous nous assurons des supports et de l'ingénierie pédagogique résolument axés sur la **mise en pratique** et le « **terrain** »



Magali **COURMONTAGNE**
Directrice des Relations Sociales
durant 11 ans au sein d'une multinationale



Renée **HUSSON**
DG durant 11 ans d'un important organisme
paritaire, DRH pendant 14 ans en secteur
industriel, coach professionnel

Les + de DiaNego Learning

- ☒ Cycle animé par des Directeurs de Relations Sociales ou DRH au sein de multinationales durant plus de 10 ans
- ☒ Nombreuses mises en situation pratique et supports permettant d'aller plus loin (modèles et exemples d'accords...)
- ☒ Permet de répondre à toutes les situations relevant des Relations Sociales
- ☒ Intègre les dernières évolutions législatives



Programme en 10 modules :

☒ Module 1 : La constitution du CSE

- Décoder la composition d'un CSE
- Optimiser la composition de votre CSE

☒ Modules 2 et 3 : Les bons comportements en CSE

- Identifier la responsabilité de l'entreprise dans la qualité du CSE
- Comprendre l'importance du travail préalable avec le secrétaire
- Maîtriser les bons comportements à adopter pendant un CSE
- Etablir des relations de confiance
- Décrypter ce qu'il y a derrière une question posée
- Diriger les débats en CSE

☒ Module 4 : Le négociateur

- Optimiser la conduite de vos négociations
- Positionner votre négociation à partir des approches culturelles de votre entreprise
- Adopter les bons comportements face aux partenaires sociaux

☒ Module 5 : L'organisation de la négociation

- Identifier les participants d'une négociation et leurs rôles
- Mettre en œuvre un accord « agenda social »

☒ Module 6 : Autour de la négociation

- Comprendre la plus-value des bilatérales dans votre stratégie de négociation
- Organiser efficacement les bilatérales
- Maîtriser la communication traitant des relations sociales

☒ Module 7 : La préparation et la réunion de négociation

- Lancer efficacement une négociation
- Animer la négociation

☒ Module 8 : Les techniques classiques de négociation

- Distinguer les différentes méthodes de négociation
- Repérer des méthodes à proscrire
- Utiliser des méthodes qui ont fait leurs preuves

☒ Modules 9 et 10 : Les techniques de négociation raisonnée

- Maîtriser les techniques d'assertivité
- Préparer la réunion de NAO
- Identifier les thèmes de négociation favorables aux relations sociales

✂ **Outils pédagogiques** : quiz, vidéos, puzzles, autodiagnostic, cas pratique...

Les particularités de cette formation digitale :

Formation avec interactions ludiques et apprenantes basées sur la mise en pratique et le terrain.

Formation en ligne autour de 10 modules qui redonnent le plaisir d'apprendre :

- Une **approche interactive** pour apporter les connaissances (jeu, QCM...)
- Une **approche immersive** pour introduire des scènes et favoriser la compréhension du contenu
- Une **palette d'outils** pour répondre aux différents styles d'apprentissage (vidéo, quiz, cas pratique...)
- Un **feedback** après chaque action (correction, information) pour assurer une mémorisation

Les « + » :

- **Ancre les savoirs** : scénarisation, lier fond / forme...
- **Motive l'apprenant** : contenus ludiques, interactivité...
- **Développe la concentration** : format court, style épuré
- **Rythme maîtrisé** : l'apprenant est moteur de son apprentissage

Quelques exemples !

Les bons comportements à développer en CSE, Comment êtes-vous perçu par vos interlocuteurs ?

Les bilatérales, Comment bien démarrer une négociation sociale, la négociation sociale : du théâtre ?!

Les techniques de la négociation sociale : Merci ! Le silence, La parole active, L'écoute...



Informations pratiques

- La session est ouverte deux jours ouvrés après le règlement de la session
- Avis sur la formation : 100% des sociétés clientes qui se sont exprimées recommandent cette formation
- Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit un certificat
- Pour les personnes en situation de handicap : Vous pouvez vous informer auprès de notre référent handicap par téléphone au 07 86 23 32 85
- Pour toutes questions sur la formation ou sur son financement, contacter nous au 07 86 23 32 85 ou 06 82 38 19 60

(Mise à jour le 31 août 2022)