

Les relations sociales appliquées aux spécialistes de la fonction RH et aux Présidents d'Instance

Parcours professionnel

21 heures de présentiel (2 jours + 1 jour)

- + digital sur 10 semaines : 10 modules à distance / formation avec interactions ludiques et apprenantes
- + retour d'expérience (co-développement sur les bons comportements à adopter)
- + mise en situation pratique

- + communauté de participants échangeant sur leurs préoccupations durant la période de formation et au-delà
- + accompagnement personnalisé de chaque participant durant sa phase d'apprentissage

2250 € HT
tarif inter

Objectifs

- ☒ Maîtriser le cadre du dialogue social
- ☒ Animer les différentes Instances
- ☒ Négocier avec les Partenaires Sociaux

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 amenés à préparer et/ou tenir une Instance

Évaluation

- ☒ Cette formation fait l'objet d'un questionnaire préparatoire et d'une évaluation du transfert des acquis



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



Sylvie COMBIER
Avocate en Droit du travail
Directrice des Relations Sociales durant 12 ans
dans un Groupe International

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

Présentiel - Jour 1

☒ Identifier les différentes dimensions du dialogue social

- **Connaître les Organisations Syndicales Représentatives**
 - L'interlocuteur syndical en Europe
 - Les spécificités françaises
 - Les axes du syndicalisme
- **Décoder le syndicat de l'intérieur**
 - La structure syndicale et ses grandes tendances
 - Les clivages idéologiques au sein du syndicalisme français
- **Élaborer sa propre stratégie pour un bon climat social**
 - Les partenaires sociaux permettant de conclure un accord
 - La bonne stratégie

✂ **Outils pédagogiques** : quiz, frise, études de cas, vidéo, puzzle

Présentiel - Jour 2

☒ Maîtriser les étapes clés de l'animation des différentes Instances Représentatives

- **Décoder les Instances Représentatives pour mieux les animer**
 - Identifier les différentes Instances
- **Maîtriser les étapes de la tenue du CSE**
 - Élaborer l'ordre du jour
 - Conduire une réunion de CSE
 - Décliner les étapes de la consultation

☒ Piloter la négociation sociale

- **Décoder les spécificités de la négociation sociale**
- **Définir sa cartographie de négociation**
- **Maîtriser les différentes étapes de la négociation raisonnée**

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

Formation en ligne

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 « + » :

- Ancrer les savoirs : scénarisation, lier fond / forme...
- Motiver 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...

Constitution d'une **communauté** afin d'établir des **liens sur la durée et entre les participants**

Animation d'une communauté et accompagnement personnalisé pour chacun

Situations réelles traitées en co-développement





Informations pratiques

Prochaines sessions (lieux et dates) :

consulter les dates et villes dans la rubrique « prochaines sessions » du site de DiaNego Learning ou en nous contactant directement au 07 86 23 32 85

>> Clôture des inscriptions 15 jours avant la date de session fixée

Avis sur la formation :

- 100 % des participants qui se sont exprimés feraient de nouveau appel à nos services
- 85% des participants ont été très satisfaits de cette formation et 15% ont été satisfaits

Sanction de la formation :

À l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation

Accessibilité des locaux et des formations aux 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,
contactez-nous au 07 86 23 32 85 ou au 06 82 38 19 60

(Mise à jour figurant sur les CGV)