

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

2 250 € HT
tarif inter

Objectifs

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

Pour qui ?

- ☒ DRH / RRH
- ☒ Directeur ou Responsable Relations Sociales
- ☒ Directeur de site
- ☒ Cadres amenés à préparer et/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

Évaluation

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



Votre formatrice

Notre formatrice est d'abord une experte et une praticienne. Formée à la pédagogie, elle veille à proposer des supports et une ingénierie résolument axés sur la **mise en pratique** et le **"terrain"**.



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

Les + de DiaNego Learning

- ☒ Cycle animé par une Directrice des Relations Sociales / DRH au sein de multinationales
- ☒ Nombreuses mises en situation pratiques 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 :

Sur toutes nos formations en "inter" ou en "intra", 100% des participants qui se sont exprimés feraient de nouveau appel à nos services

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 toute question relative à la formation ou à
son financement, contactez-nous au 07 86 23 32 85