

Objectifs

- ✓ Clarifier le rôle et le champ d'action de chaque IRP
- ✓ Sécuriser et améliorer la conduite des négociations sociales
- ✓ Optimiser le dialogue social au sein de l'entreprise

Programme

Jour 1 : Les IRP et la juridiction

Distinguer les différentes Instances Représentatives du Personnel et le rôle de chacun

Les points clés du Droit Social :

- Gestion des relations sociales en Droit
- Respecter les partenaires sociaux et leurs protections juridiques
- Principes de non-discrimination et d'égalité de traitement
- Prévention du délit d'entrave suite à la Loi Macron
- Gestion des heures de délégation et les temps d'absence

Jour 2 : Bien conduire ses négociations

Eviter les risques majeurs en négociation sociale

- Identifier les situations de blocage
- Gestion de la méfiance entre les acteurs
- Gestion de son stress
- Mise en œuvre des leviers de confiance

Gestion des négociations et conflits

- Bâtir son processus de négociation
- Identifier et formaliser les problèmes à résoudre
- Identifier les intérêts mutuels
- Evaluation de scénarios et proposition de solutions satisfaisantes pour les deux parties
- Finaliser un accord



Dirigeants, DRH, Services RH, Managers



Prérequis

Connaissance de base en matière de RH et de droit du travail



Durée

2 jrs / 14h



Moyens pédagogiques

- Supports de formation
- Ateliers Pratique et agiles



Systemes d'évaluation

- Questionnaire d'évaluation à chaud à remplir en fin de session
- Debrief oral en fin de session
- Questionnaire d'évaluation à froid à remettre sous 15 jours



Mesure de la satisfaction

- Mesure de la satisfaction par l'apprenant
- Echange avec le donneur d'ordre au bout du 1er et du 3ème mois pour mesurer les évolutions



Prix inter 400€/jr et par

participant (ouverture à partir de 2)

Prix intra 1 200€/jr



Pour plus d'informations,

contactez : maxime.barboyon@tie-up.fr