Développer les bons réflexes en communication lors des négociations

LES OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre légal des négociations
- Préparer les DS à prendre du recul sur leurs postures durant les négociations
- Adopter une communication efficace, ferme et assertive face à la direction et auprès des salariés
- Acquérir des méthodes et des outils opérationnels pour mieux communiquer

LES MODALITES

- Prérequis : aucun
- Public : les représentants du personnel
- Durée : 2 jours (14h)
- Intervenant : juriste droit social / coach senior
- Formation : intra ou inter
- Tarif : nous consulter
- Accès PMR

UNE QUESTION ?

Contacter notre assistante administrative et commerciale

Magali Boullon

Au 07 62 69 34 17

m.boullon@actice.eu

Introduction – Inclusion : présentation du module et des participants, introduction thématique, recueil des attentes

Méthodes/outils pédagogiques : évaluation en amont

Connaître le cadre légal des négociations

- Comprendre la hiérarchie des normes
- Les conditions de validité des accords collectifs
- L'intérêt de l'accord de méthode
- Durée, révision, dénonciation

⇒ *Quiz*

Appréhender les négociations obligatoires

- Articulation des consultations du CSE et des négociations obligatoires
- Périodicité et initiative
- Thèmes et teneur de l'information fournie
- Déroulement de la négociation (calendrier, relevé de positions, procès-verbal de désaccord)

⇒ *Cas pratique : construire un accord*

Maîtriser les fondamentaux de la communication

- Identifier les composantes de l'écoute active
- Comprendre les distorsions dans la communication
- Différencier faits/opinions/sentiments
- Comprendre l'impact des 4 émotions de base dans la négociation

Savoir répondre aux comportements déstabilisants en négociation

- Auto-diagnostic de ses propres comportements sous stress
- Comprendre les comportements en situation de stress
    - La fuite
    - L'agressivité

  - La manipulation
- Prévenir et sortir des situations de tension
  - Utilisation du DESC
  - Technique de l'édredon

⇒ *Mise en place d'un plan d'action individuel*

Analyser les comportements et préférence de communication pour agir et négocier avec la méthode DISC

- Reconnaitre les 4 profils des comportements définis par la méthode DISC
- Mieux se connaître pour prendre conscience de l'impact de sa communication dans les négociations et identifier ses points de progrès
- Acquérir les outils pour synchroniser sa communication et son comportement face à des profils différents
- S'entraîner avec des cas concrets

Conclusion – Evaluation – Déclusion
Méthodes/outils pédagogiques : évaluation à chaud