


Dialogue social niveau 1

Inscrire les relations sociales dans une logique de changement pour en faire une force constructive

 **2 jours (14h)**

 **présentiel**

 Devis sur demande transmis sous 48 h – Tarif HT (exo TVA)
1200 € par jour de formation

 Dates à fixer conjointement (délai d'accès à partir de 10 jours)

Objectifs :

Appréhender le dialogue social dans sa dynamique de changement et d'évolution afin de l'adapter au contexte actuel.

Méthode pédagogique :

La méthode pédagogique est interactive et participative favorisant le processus d'apprentissage.

Une fiche de positionnement est à remplir avant la formation.

Utilisation de films vidéo, apports théoriques et pratiques (outils), QCM, études de cas, exercices applicatifs.


L'échange est privilégié, un temps est consacré aux questions-réponses.

Les supports pédagogiques sont remis à chaque stagiaire.

Évaluation continue :

Appréciation du formateur sur l'acquisition des compétences pendant la formation à l'aide d'applications et de QCM.

 **Toute personne intéressée par le sujet du dialogue social (RH, Représentants du Personnel, Managers, Collaborateurs)**

 **Consultante spécialisée en Négociation, Relations Sociales et Ressources Humaines et Médiation**

 **Pas de prérequis**

Programme

Préambule : Les enjeux stratégiques du dialogue social

Introduction

I- Les relations sociales en France

- I.1 Les différents acteurs
- I.2 Evolution de la réglementation
- I.3 Le rôle de l'Etat
- I.4 Les représentants des salariés, les militants, les syndicats

II- Le dialogue social renouvelé

- II.1 La valeur attribuée au dialogue
- II.2 Les conditions du dialogue sur la forme et sur le fond
- II.3 Les obstacles à franchir

III- Les postures

IV- Les informations

- IV.1 Faciles à donner, à recevoir
- IV.2 Confidentielles
- IV.3 Stratégiques
- IV.4 A ne pas communiquer

V- Créer de la valeur et préserver les relations

- V.1 La force - le pouvoir et la riposte - l'attaque
- V.2 Le droit - le devoir et le don - le dû
- V.3 Les intérêts
- V.4 Les valeurs

VI- Le dialogue en situation difficile

- VI.1 Efficace et non efficace
- VI.2 Les 4 niveaux de reconnaissance graduels

VII- La place de la négociation dans le dialogue social

Conclusion