Négocier des accords (structure de + 250 salariés)

Fiche technique

Secteurs
Tous secteurs

Public
DRH, Responsable RH, professionnels occupant des fonctions RH

Durée
1,5 jours (1 j + 0,5 j)

Organisme de formation
➔ URIOPSS HDF

Lieux & dates

➔ **Groupe 1**
ARRAS
Le 12 décembre 2022
+ Le 31 janvier 2023

Interlocuteur Opco Santé

PICOTIN Hervé
herve.picotin@opco-sante.fr

Contexte

Depuis quelques années, la fonction RH dans le secteur social, médico-social et sanitaire a considérablement évolué faisant partie intégrante des enjeux stratégiques des établissements.

En effet, celle-ci joue un rôle essentiel pour réussir le changement et accompagner les différentes transformations.

Au cœur de ces nombreuses transformations à la fois organisationnelles, législatives et digitales, la fonction RH doit faire face à de nouveaux défis.

Les résultats d'une récente enquête menée par l'OPCO Santé Hauts-de-France ont permis d'acter un besoin de développement des compétences sur plusieurs thématiques. Thématiques validées lors d'un groupe de travail composé de plusieurs adhérents.

Parmi ces thématiques, a été identifié un besoin de formation autour de la gestion des IRP en lien avec les nouvelles législations liées aux Ordonnances Macron.

Objectifs

➔ Connaître le cadre juridique.
➔ Connaître les enjeux et obligations relatives à la négociation syndicale
➔ Maîtriser les techniques de négociation.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Contenu

JOUR 1 :

1. Le cadre juridique

➔ La hiérarchie des normes en droit du travail
➔ Les évolutions législatives : Loi du 20 Aout 2008, loi Travail de 2016, Ordonnances Macron
➔ Les acteurs de la négociation
➔ Les règles de validité des accords
➔ Le rôle des élus du personnel

2. Renforcement de la légitimité des accords

➔ Règle de validité des accords
➔ Sécurisation des accords collectifs
➔ Restructuration des branches professionnelles

3. Priorité de l'accord d'entreprise

➔ Mission de la branche

- Articulation entre accord d'entreprise et accord de branche

4. Partenaire à la négociation collective d'entreprise : le délégué syndical

5. Conclusion d'accords d'entreprise sans délégué syndical

6. Négociations obligatoires

- Thèmes et modalités dans les branches
- Thèmes et modalités dans les entreprises

7. Enjeux de la négociation collective

- L'intérêt à négocier, les conséquences potentielles d'un refus de négocier ou l'absence d'accord

8. Les techniques de négociation : distributive, intégrative, raisonnée

9. Préparer la négociation

- Les préalables à la négociation : respect des acteurs, transparence des enjeux et partage des informations nécessaires
- Constituer une équipe
- Identifier les objectifs, la zone d'accord possible, une solution de repli

10. Conduire la négociation

- Les conditions d'un climat favorable et la recherche des gains réciproques
- Etre créatif : inventer des solutions
- Oser la coopération
- Savoir garder le lead dans la relation : maitriser la stratégie des alliés, faire respecter les règles
- Connaître les 5 modes de gestion des tensions et des conflits pour désamorcer les éventuelles situations conflictuelles
- Identifier les techniques utilisées par les IRP et y faire face pour adopter la bonne posture

JOUR 2 (1/2 journée)

1. Retour d'expériences et échanges de pratiques »

- Echanger entre professionnels à partir de cas concrets, des expériences en cours ou à venir de chacun.
- Confronter les apports théoriques à la pratique

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situations
- Appropriation d'outils

Modalités pédagogiques :

Au regard du contexte sanitaire, les journées pourront se réaliser en présentiel ou en distanciel