

06

Négociateur des accords

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 (session annulée)

Le 4 octobre 2024

+ Le 28 novembre 2024

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. Jeux 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
- ⇒ Être créatif : inventer des solutions
- ⇒ Oser la coopération
- ⇒ Savoir garder le lead dans la relation : maîtriser 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) : matin**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