

L.C.A.[®]

PERFORMANCES

37, rue d'Amsterdam

75008 - Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

<http://www.lca-performances.com>

Programme de formation

Négociation collective

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	3
Programme de formation	4

Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques	7
Organisation de la formation	8
Documentation pédagogique	8
Prix de formation	9
Conditions générales	9

Sommaire

☐ Contexte de formation

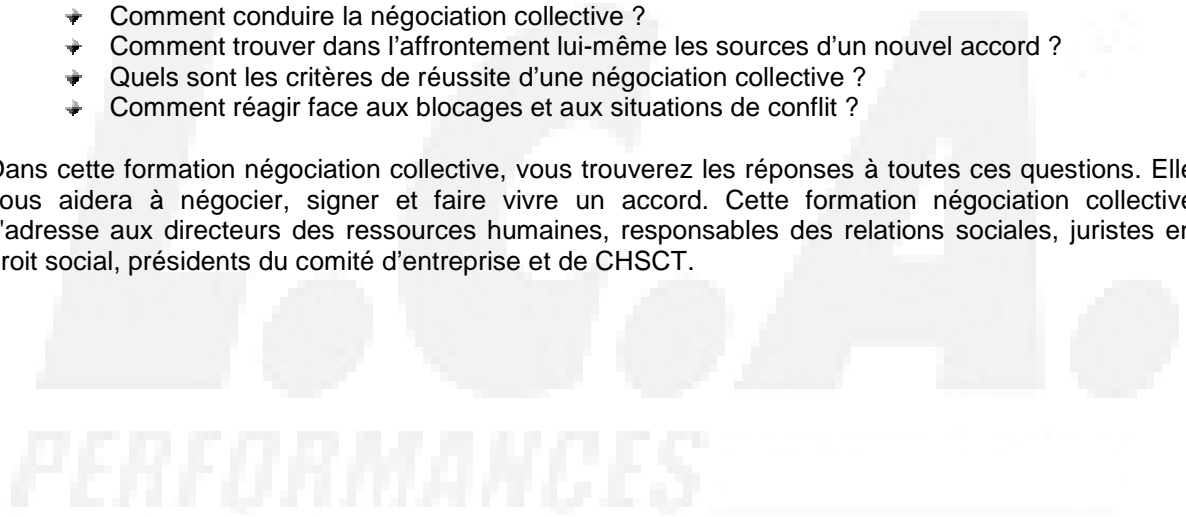
La négociation collective constitue un levier stratégique de premier ordre pour trouver des réponses aux enjeux tels que : la mise en place de la GPEC, la gestion des seniors, la sécurisation des parcours professionnels, la dénonciation des accords...

Dans cette formation négociation collective, vous trouverez les méthodes pour décrypter les véritables positions et les attentes des syndicats et des représentants des salariés afin de bien préparer la négociation collective et d'arriver à un résultat positif pour l'ensemble des partenaires.

Cette formation développe de façon intégrée des compétences juridiques, des compétences communicatives, des stratégies de négociation collective, les compétences de la rhétorique argumentative ainsi que des compétences comportementales. La formation négociation collective se positionne au centre des évolutions du cadre juridique et social de l'entreprise. Elle vous permet d'identifier et de mettre en œuvre les meilleures méthodes de la négociation collective :

- Quelles sont les évolutions et les enjeux de la négociation collective ?
- Quel est le cadre juridique de la négociation collective en entreprise ?
- Comment identifier les positions des partenaires pour bien préparer une négociation collective ?
- Comment conduire la négociation collective ?
- Comment trouver dans l'affrontement lui-même les sources d'un nouvel accord ?
- Quels sont les critères de réussite d'une négociation collective ?
- Comment réagir face aux blocages et aux situations de conflit ?

Dans cette formation négociation collective, vous trouverez les réponses à toutes ces questions. Elle vous aidera à négocier, signer et faire vivre un accord. Cette formation négociation collective s'adresse aux directeurs des ressources humaines, responsables des relations sociales, juristes en droit social, présidents du comité d'entreprise et de CHSCT.



☐ Objectifs de formation négociation collective

Voici les objectifs que cette formation négociation collective vous permet d'atteindre :

Voilà une méthode de négociation collective issue de l'observation, de l'analyse et de la pratique des négociateurs les plus performants. C'est en repérant des traits communs chez ceux qui réussissent que nous avons mis au point cette méthode.

- Intégrer les évolutions du cadre juridique et social de la négociation collective pour mieux préparer, négocier et faire vivre un accord,
- Identifier les véritables positions et les attentes des syndicats et des représentants des salariés afin de bien préparer la négociation collective et d'arriver à un résultat positif pour l'ensemble des partenaires,
- Découvrir et comprendre son « comportement de négociateur » et mesurer les effets efficaces et inefficaces de son style sur le plan relationnel, organisationnel et stratégique,
- Acquérir les méthodes et les outils de communication pour mener à bien des négociations difficiles et dominer les situations complexes qui ont tendance à saper l'efficacité de négociateur,
- Apprendre à utiliser les comportements adaptés aux différentes typologies de partenaires pour développer les relations optimales dans les différentes phases de négociation,
- Apprendre à résister aux pressions et déjouer les tactiques les plus habiles des partenaires qui cherchent à obtenir les meilleurs avantages sans contre partie,
- Maîtriser les techniques de négociation, découvrir les véritables pouvoirs des partenaires en présence et utiliser méthodes les plus performantes pour faire avancer vos objectifs stratégiques,
- S'approprier des méthodes permettant de décoder les stratégies des partenaires et les utiliser, avec efficacité, comme points d'appui dans la conduite des négociations.

Le consultant et le concepteur de cette formation négociation collective aura le plaisir de vous accueillir, et de vous accompagner personnellement dans ce challenge. Une formation comme celle-ci vous permettra d'accomplir de véritables exploits en tant que négociateur. Elle sera l'une des expériences les plus passionnantes de votre vie professionnelle.

PERFORMANCES

☐ Programme de formation négociation collective

I. Les évolutions relatives à la négociation collective

La négociation collective constitue un levier stratégique de premier ordre pour trouver des réponses aux enjeux tels que : la mise en place de la GPEC, la gestion des seniors, l'accompagnement de la réforme du marché du travail et la sécurisation des parcours professionnels.

- Les nouveaux enjeux : GPEC, gestion des seniors, réforme du marché du travail,
- La convention du 9 avril 2008 sur les principaux critères de la représentativité :
 - ✓ Les effectifs d'adhérents et les cotisations,
 - ✓ La transparence financière,
 - ✓ L'indépendance,
 - ✓ Le respect des valeurs institutionnelles,
 - ✓ L'influence par l'implantation géographique et professionnelle,
 - ✓ L'ancienneté,
 - ✓ Les résultats aux élections professionnelles.
- Les positions des syndicats et des entreprises sur les principaux thèmes de négociation :
 - ✓ PSE et reclassement obligatoire, GPEC,
 - ✓ La négociation salariale ainsi que celle relative au plan de formation,
 - ✓ Les accords sur les mutuelles,
- Les différents domaines de négociation : ANI, accords de branche et d'entreprise.

Ici, vous découvrirez comment préparer et conduire une négociation collective en conformité juridique et en lien avec les réalités économiques, culturelles et sociales de l'entreprise. En raison de son encadrement juridique, la négociation collective est un outil de régulation sociale mais aussi un vecteur du changement.

II. Le cadre juridique de la négociation collective dans l'entreprise

Intégrer les évolutions du cadre juridique et social de la négociation collective pour mieux préparer, négocier et faire vivre un accord.

- Le cadre juridique de la négociation collective : la définition générale,
- La négociation des conventions et accords collectifs, les conditions de validité des accords,
- Le décryptage des positions, des attributions et des pouvoirs :
 - ✓ des délégués syndicaux,
 - ✓ des élus dans l'entreprise : le CE, les DP et le CHSCT,
 - ✓ des représentants de la direction et le rôle du DRH.
- Les différents types de négociations :
 - ✓ La négociation annuelle obligatoire : programmation, préparation et thèmes,
 - ✓ La négociation triennale sur la gestion prévisionnelle des emplois et la prévention des conséquences des mutations économiques,
 - ✓ Les accords dérogatoires et le droit d'opposition.

Ce module propose de comprendre et d'accepter cette réalité de toute négociation collective : le conflit d'intérêts. Il permet de dépasser les caricatures et les « vérités théâtrales » concernant les partenaires sociaux en négociation.

III. La préparation de la négociation collective

Identifier les véritables positions et les attentes des partenaires sociaux afin de bien préparer la négociation collective et d'arriver à un résultat positif pour l'ensemble des partenaires.

- La définition des objectifs d'une négociation collective,
- La préparation du dossier,
- L'identification et intégration des positions et des stratégies des partenaires dans le processus de négociation collective,
- La constitution d'une équipe de négociation,
- La mise en place d'un système de communication et de mobilisation de toute la ligne hiérarchique,
- Les méthodes d'organisation et de préparation d'une négociation collective.

Qu'est ce qui fait la différence entre les meilleurs négociateurs et les autres ? La technique, le leadership, l'organisation, la communication ? Ce qui fait vraiment la différence, c'est l'attitude professionnelle avec laquelle on prépare une négociation collective afin de créer un capital de confiance optimal.

IV. Les techniques d'une négociation collective

Cette session d'entraînement à la négociation collective se différencie des approches classiques. Elle s'appuie uniquement sur des processus d'action et implique de ce fait une approche logique, rationnelle, réfléchie de votre réalité professionnelle.

- L'entraînement à la pratique d'utilisation de nouveaux réflexes de l'argumentation dans les situations où le (les) partenaire(s) décide : de revoir ses positions, d'annoncer la rupture de négociation, d'exiger une revendication démesurée, de revenir sur l'accord déjà conclu...,
- Les techniques pour renverser le rapport de force à son avantage : les méthodes pour faire face aux situations de bluff, de fausses revendications, de chantages de tactiques déloyales,
- L'entraînement à l'application pratique des règles fondamentales d'une négociation gagnante pour tous les partenaires en présence, seule capable de démontrer de façon rationnelle, le rapport entre la concession et la valeur d'une contrepartie,
- Les simulations des négociations pour stimuler les capacités réactives des participants à identifier rapidement les points négociables ou non négociables et savoir apprécier les incidences des concessions et des contre-propositions.

Ici, vous découvrirez comment le style de négociation conditionne-t-il la capacité à agir de chacun, de quelles ressources vous disposez ou au contraire quels sont les obstacles qui limitent votre efficacité et dans quelle direction orienter votre progression de négociateur.

V. La conduite d'une négociation collective

Maîtriser les techniques de négociation, découvrir les véritables pouvoirs des partenaires en présence et utiliser les méthodes les plus performantes pour faire avancer vos objectifs stratégiques.

- Les critères d'une négociation réussie :
 - ✓ établir les « règles de la négociation collective,
 - ✓ éviter les pièges,
 - ✓ savoir maîtriser des situations de conflit pour éviter les blocages.

- Les techniques de conduite de négociation collective,
- Le décryptage des signaux qui caractérisent les positions stratégiques des différents partenaires,
- La négociation à ses fins : la signature et les conditions de validité d'un accord,
- Gérer le droit d'opposition et les procès verbaux de désaccord,
- La communication autour de l'accord au niveau interne et externe.

Dans ce module, il s'agit de mettre à votre disposition un choix plus étendu d'approches de la négociation collective, plus finement adaptées à chaque typologie de partenaire. Ceci vous permet de réussir plus systématiquement dans tous types de négociation.

L.C.A.
PERFORMANCES

☉ Méthodes pédagogiques

La formation négociation collective propose un dispositif complet de méthodes interactives dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation négociation collective se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation est déployé en trois phases :

Avant la formation

Avant la formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation négociation collective. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs et préparer votre formation.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de négociation collective.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style de votre profil, afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences en matière de négociation collective à la spécificité de vos objectifs.

- Appropriation des contenus de la formation négociation collective par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après la formation

Avant la fin de la formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisées sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis de la formation, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après la formation.
- La mise en place d'un suivi individuel, basé sur un accompagnement en mode de télécoaching.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching individuelles et sont centrés sur la mise en application de nouvelles compétences.

Le bilan des performances s'effectue 6 mois après la session de télécoaching pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée par les stagiaires dans leur pratique opérationnelle.

📍 Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons au participant de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, il sera accueilli par le consultant autour d'un café. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

📍 Ingénierie de formation négociation collective

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de la formation. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation négociation collective et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de cette formation négociation collective contiennent environ 200 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances.

L'ingénierie de formation négociation collective mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases méthodologiques de la formation négociation collective,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation négociation collective.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation négociation collective peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

○ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
Réalisation de la session de formation	21	2.100,00€
TOTAL	21	2.100,00€

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

○ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 433 140 977 00037

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début du stage, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie ALLIANZ sous le numéro 437 299 36. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.