

Formation négociation collective

• Contexte de formation	2
• Objectifs de formation	2
• Programme de formation	3
• Ingénierie de formation	5
• Organisation de la formation	5
• Méthodes pédagogiques et évaluatives	6
• Validation des acquis	7
• Modalités d'inscription	7
• Prix de formation	7
• Conditions générales	8

SOMMAIRE

Contact

Sylvie LEFEVRE
Tél. : 01 42 26 07 54
info@lca-performances.com

Dates des sessions

Paris : 16-19 janvier 2018
Nantes : 9-11 mars 2018
Paris : 22-24 mai 2018
Nantes : 29-31 août 2018
Paris : 29-31 octobre 2018
Nantes : 26-28 décembre 2018

LCA Performances Ltd

37, rue d'Amsterdam
75008 - Paris
www.lca-performances.com

Formation 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 séniors, la sécurisation des parcours professionnels, la dénonciation des accords ou bien RSE. 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 permet d'identifier et de mettre en œuvre les meilleures méthodes de la négociation collective.

Le public visé

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, aux consultants en ressources humaines, responsables en développement des compétences, responsables des ressources humaines, et à tous ceux et celles qui souhaitent créer, adapter, perfectionner ou développer leurs compétences et faire évoluer leur expertise ou expérience professionnelle en matière de négociation collective.

Le prérequis - conditions d'accès

En matière de prérequis, cette formation de négociation collective ne nécessite pas de connaissances spécifiques en matière de négociation collective ni d'un diplôme particulier. Cependant, la possession d'une expérience professionnelle dans les fonctions précitées et des connaissances de base en droit du travail est demandée au candidat. Ce dernier doit également démontrer, au travers des travaux préparatoires, de sa capacité de penser et d'agir en stratège qui agit dans l'intérêt général de l'entreprise. Dès la validation de la candidature, [Yves JAUCYER](#) le formateur intervenant effectue l'ajustement entre les objectifs de formation, le profil socioprofessionnel du candidat et ses attentes spécifiques.

Objectifs de formation

Les objectifs de cette formation visent à maîtriser les mécanismes conceptuels et méthodologiques en négociation collective qui permettent au stagiaire de passer d'une logique d'expert à une logique de négociateur capable de concevoir, d'organiser, de piloter un processus de négociation :

- Modéliser son leadership et sa posture de négociateur pour mieux optimiser ses potentialités, ses talents et ses nouvelles compétences, avant, pendant et après une action de négociation.
- Positionner la négociation collective dans le cadre juridique qui constitue un levier stratégique de premier ordre pour trouver des réponses fiables aux enjeux sociaux de l'entreprise.
- Préparer la négociation collective à partir de décryptage de véritables positions et les attentes des partenaires sociaux afin d'arriver à un résultat positif pour l'ensemble des acteurs impliqués.
- Maîtriser les techniques d'une négociation collective, découvrir les véritables pouvoirs des partenaires en présence et utiliser les méthodes les plus performantes pour faire avancer les objectifs stratégiques de l'entreprise.
- Mener une négociation collective en s'appuyant sur les méthodes permettant de décoder les stratégies des partenaires et les utiliser, avec efficacité, comme points d'appui dans la conduite de négociation.
- Concevoir et développer son projet de progrès professionnel du négociateur avec la mise au point des modalités de suivi des plans d'action post formation.

Au travers de ces objectifs de formation, le stagiaire sera en mesure de partager sa vision de négociation collective avec l'équipe dirigeante, fédérer les énergies, formaliser une stratégie de transformation de l'entreprise et vivre une expérience collective intense. C'est à cette condition que les objectifs de l'entreprise seront atteints et associés aux succès significatifs de la politique sociale.

Formation négociation collective

Programme de formation

1. Modéliser son leadership et sa posture de négociateur

Le leadership de négociateur, c'est avant tout de savoir décider de sa stratégie, un acte décisif qui commence par un discernement de ses capacités et par un déploiement méthodique d'un dispositif des compétences compatibles avec l'enjeu de la négociation.

- Les éléments de la crédibilité en termes de stabilité émotionnelle et la résistance au stress.
- Les méthodes et les outils pour exprimer pleinement son potentiel de négociateur.
- Les principes d'optimisation de ses qualités de leader qui agit par enthousiasme pour mobiliser celles des autres.
- L'appropriation des méthodes pour inspirer une vision partagée : imaginer et provoquer l'adhésion.
- Les techniques pour retrouver de l'énergie et pour la communiquer aux autres en situation de négociation.
- Les méthodes pour mobiliser et engager ses partenaires dans la conclusion des accords durables.
- Les principes d'inspiration pour donner confiance et responsabiliser pour faire progresser ses partenaires.

L'évaluation de cette séquence de formation s'opère par les mises en situation. Les travaux de cette séquence sont réalisés avec l'aide de la pédagogie inductive et démonstrative. Elle s'appuie sur des outils tels que diagnostics, référentiels, questionnaires.

2. Positionner la négociation collective dans son cadre juridique

Cette séquence de formation permet au stagiaire de positionner la négociation collective dans la conformité juridique et en lien avec les réalités économiques, culturelles et sociales de l'entreprise. En raison de son encadrement juridique, la négociation collective constitue un outil de régulation sociale mais aussi un vecteur du changement.

- 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 de partenaires sociaux : DRH, CE, DP, CHSCT.
- Les différents types de négociations.
- Les positions des syndicats et des entreprises sur les principaux thèmes de négociation collective.
- Les différents domaines de négociation : accords de branche et d'entreprise.

Le dispositif d'évaluation de cette séquence porte sur le positionnement de différents types de négociations dans leur cadre juridique. La synthèse est présentée par le stagiaire et évaluée en groupe. Les travaux pratiques font appel à la pédagogie en mode projet associée avec la pédagogie inductive et démonstrative.

3. Préparer la négociation collective

Les compétences développées pendant cette séquence de formation permettent au stagiaire d'effectuer un tour complet sur la préparation d'une négociation collective. Elle traite toutes les composantes méthodologiques et permet au stagiaire de constituer un capital de confiance optimal.

- Le processus de définition des objectifs stratégiques d'une négociation collective.
- L'appropriation des grilles d'analyse et des check-lists de préparation du dossier.
- Le mode de décryptage des stratégies des partenaires impliqués dans le processus de négociation collective.
- Les modalités de constitution d'une équipe de négociation et processus d'organisation de son déroulement.
- Les méthodes de décryptage des profils des partenaires impliqués : synergiques, antagonistes, suiveurs.
- La mise en place d'un système de communication et de mobilisation du personnel impacté par la négociation.
- Le récapitulatif des méthodes d'organisation et de préparation d'une négociation collective.

Cette séquence de formation fait appel à la pédagogie démonstrative et inductive et permet de transférer au stagiaire un dispositif méthodologique de préparation des négociations. L'évaluation de la séquence s'opère sur la présentation d'une synthèse fonctionnelle sur la maîtrise opératoire de la négociation collective par le stagiaire.

Formation négociation collective

4. Maîtriser les techniques de négociation collective

Cette séquence de formation à la négociation collective s'appuie essentiellement sur des processus d'action et implique de ce fait une approche stratégique fondée sur la réalité du contexte socioprofessionnel dans lequel évolue l'entreprise. Elle prend également en compte l'ensemble des objectifs poursuivis par les partenaires en présence.

- L'entraînement à la pratique d'argumentation factuelle et dialectique en situation de négociation.
- Les solutions lorsque les partenaires décident de revoir leurs positions, d'annoncer la rupture, de revenir sur l'accord conclu.
- Les techniques de négociation permettant de 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 collective.
- Les simulations des différentes négociations par la mise en situation pour stimuler ses capacités réactives.
- Les méthodes pour identifier les points négociables ou non négociables et évaluer les incidences des concessions.

Cette séquence fait appel à la pédagogie démonstrative, inductive et interrogative. L'évaluation de la séquence est centrée sur la capacité des stagiaires à concevoir et présenter un processus méthodologique de négociation collective à l'aide d'un dispositif pédagogique de mise en situation, transmis par le formateur.

5. Mener une négociation collective avec efficacité

La présente séquence de formation permet au stagiaire de s'approprier la maîtrise de la conduite des négociations. Il s'agit de maîtriser les techniques de négociation, découvrir les véritables pouvoirs des partenaires en présence et utiliser les méthodes les plus performantes pour faire avancer ses objectifs stratégiques.

- Les critères d'une négociation réussie : les règles, les pièges à éviter, les blocages à dépasser.
- L'appropriation des techniques de conduite de négociation collective.
- Le décryptage des signaux qui caractérisent les positions d'acceptation des différents partenaires.
- La finalisation d'une négociation : la signature et les conditions de validité d'un accord.
- Les méthodes de gestion de droit d'opposition et les formalisations des procès verbaux de désaccord.
- La communication autour de l'accord ou de désaccord au niveau interne et externe de l'entreprise.

Dans cette séquence, la pédagogie utilisée est démonstrative, inductive et en mode de projet et permet d'opérer le transfert des compétences nécessaires pour assurer le pilotage des négociations à partir d'un dossier fourni par le formateur. L'évaluation de la séquence s'opère sur la présentation individuelle d'un plan de conduite de négociation.

6. Concevoir et développer son projet de progrès professionnel

Chaque stagiaire est chargé de déployer son projet de progrès et de le rendre opérationnel. Il s'agit d'une approche collaborative et créative qui accompagne le stagiaire dans la construction de ses plans d'action de développement professionnel :

- La formalisation collaborative et modélisation du projet de progrès et sa mise en forme organisationnelle avec le stagiaire.
- La formalisation des plans d'action opérationnels pour déployer et réussir la réalisation de son projet professionnel.
- La validation de son projet professionnel sur le plan de la maîtrise opératoire de sa mise en œuvre, de sa faisabilité technique.
- La mise au point des modalités d'accompagnement du stagiaire dans son processus de progression post formation.
- L'organisation des sessions individualisées en ligne, selon rythme d'avancement du stagiaire et à sa demande.

La présentation du projet est effectuée par le stagiaire et enregistrée sur le support numérique. Ensuite, elle est analysée et évaluée sur la base des critères de faisabilité et de performance. Le projet de progrès devient ainsi l'élément central du suivi et de l'évaluation post formation (à froid). Les pédagogies utilisées : mode projet associé avec inductive, interrogative et démonstrative.

Formation négociation collective

Ingénierie de formation

La fourniture d'une documentation technique complète qui constitue le support de formation et de transfert des compétences au stagiaire, fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui permet au stagiaire de consulter les référentiels méthodologiques des objectifs de formation traités lors de différentes séquences de cette formation. Il constitue un dispositif de référence sur la formation et les missions à accomplir par le stagiaire.

L'ingénierie de formation de négociation collective, mise à disposition du stagiaire, est validée sur la base des critères de performance intégrant la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués sont constamment mis à jour et validés par le [Comité de Veille](#) composé de consultants partenaires et des enseignants chercheurs.

- Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer les compétences acquises,
- Ils servent de référentiel et guide pour la mise en œuvre du projet de progrès post formation.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique guidera le stagiaire dans l'acquisition de compétences en matière de la négociation collective. Cette formation peut être suivie, sur la demande du stagiaire, par un coaching de progression qui lui permet de trouver avec son formateur, des solutions spécifiques à ses attentes professionnelles complémentaires.

Voilà pourquoi la documentation technique qui est remise au stagiaire lors de cette formation contient environ 200 pages, accompagnée d'une fourniture d'outils méthodologiques sous forme de fichiers numériques ayant pour objectif de favoriser l'auto-perfectionnement du stagiaire après la formation. Il s'agit des fondements méthodologiques, issus des recherches et des pratiques formalisées par LCA Performances Ltd et font l'objet du Dépôt Légal avec l'attribution du numéro d'enregistrement ISBN.

Organisation de la formation

Compte tenu du caractère intensif de la formation nécessitant une concentration soutenue et une forte implication aux entraînements de mises en situation, les conditions matérielles et organisationnelles se doivent d'être à la hauteur de l'enjeu. Alors, pour maintenir la cohésion et la dynamique du groupe, LCA Performances Ltd offre aux stagiaires les repas du midi qui sont pris en commun avec le formateur ainsi qu'un choix de sites de formation retenus offrant un meilleur environnement possible afin d'assurer une meilleure performance des stagiaires. Les sites de formation sont équipés d'ascenseurs et toilettes à accès handicapé.

L'accueil des stagiaires

Nous suggérons aux participants de se présenter sur le lieu de formation 15 minutes en avance : ils seront accueillis par leur formateur [Yves JAUCYER](#), autour d'un petit déjeuner. A cette occasion, il leur transmet un dossier contenant le livret d'accueil, le programme détaillé de formation et fait émarger la feuille de présence.

Les horaires et la durée de la formation :

La durée est de 3 jours consécutifs / 7 heures par jour soit 21 heures. La formation se déroule de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30. L'horaire du dernier jour de formation peut être aménagé en fonction des horaires des trains ou d'avions des stagiaires.

Le lieu de la formation :

La formation se déroule à Paris ou à Nantes. L'information concernant le lieu de son déroulement et les conditions d'accès au site de formation est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque stagiaire ainsi que les frais de déplacement. Tout en respectant son budget, le stagiaire trouvera facilement un hôtel à proximité du lieu de la formation. Le nombre des stagiaires inscrit à cette formation est limité à 6 afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants inscrits.

De plus, le stagiaire peut à tout moment joindre [Sylvie LEFEVRE](#), notre responsable de formation pour connaître les modalités administratives relatives à son inscription, les différentes possibilités de financement de sa formation. LCA Performances Ltd gère tous les aspects logistiques de formation en temps réel et répond à toute demande d'information formulée par le stagiaire.

Formation négociation collective

Méthodes pédagogiques et évaluatives

1. Phase préparatoire de la formation négociation collective

Le processus pédagogique est activé dès la phase préparatoire du stagiaire à la formation. Cette phase s'opère en ligne, de façon collaborative par le stagiaire et le formateur. Elle s'appuie sur les dossiers d'auto-évaluation de profil socioprofessionnel du stagiaire, le diagnostic de ses capacités communicatives et l'analyse de son habilité à la conduite de négociation collective. Cette procédure positionne le stagiaire comme acteur de sa propre formation en lui permettant :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer sa formation.
- De réaliser le diagnostic de ses potentialités en matière de compétences relationnelles.
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme.
- De traduire son expertise ou son expérience professionnelle en capacité de mener la négociation collective.
- De transmettre au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

Dès la validation de la candidature, [Yves JAUCYER](#) le formateur intervenant effectue l'ajustement entre les objectifs de formation, le profil socioprofessionnel du candidat, ses attentes spécifiques et personnalise le processus pédagogique. Dans le cas où le stagiaire évolue dans un environnement professionnel complexe, un entretien à distance est effectué.

2. Phase de formation présentielle et son évaluation

Le processus pédagogique est synchronisé avec le profil socioprofessionnel du stagiaire afin d'optimiser l'intégration des compétences nécessaires pour conduire les négociations collectives. La phase de formation présentielle se traduit par le déploiement de pédagogies différencielles et l'évaluation des résultats des acquis à chaque séquence de la formation au travers des études de cas, présentation individuelle des travaux de synthèses, mises en situation professionnelle des stagiaires. Cette formation fait appel aux pédagogies telles que : inductive, démonstrative, interrogative et mode de projet. Ce dispositif pédagogique permet au stagiaire de :

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie différencielle de mises en situation.
- Relier ses compétences avec les objectifs de formation dans une dynamique fonctionnelle.
- Développer une approche de la formation personnalisée d'optimisation de ses ressources.
- Déployer son projet professionnel et formaliser ses plans d'action de progression.

La dernière séquence de la formation présentielle est spécialement réservée à la formalisation, par le stagiaire et avec l'aide du formateur, de son projet professionnel assorti de préconisations méthodologiques et d'un plan d'action de progrès individuel qui fera l'objet d'un suivi pédagogique et évaluatif en ligne après la formation.

Une évaluation globale, à chaud, de la session est réalisée à la fin de la formation à l'aide d'un questionnaire, qui prend en compte les acquis du stagiaire par rapport aux critères qui font référence aux objectifs et au contenu de la formation, à la qualité de l'animation, au degré d'implication des stagiaires, à l'organisation de la formation, aux bénéfices pour les stagiaires, aux actions de la mise en œuvre des acquis et à l'appréciation de la personne même du formateur.

Formation négociation collective

3. Phase de suivi et d'évaluation post-formation

Elle est activée après la formation et se focalise sur les projets professionnels et les plans d'action de progrès, développés par le stagiaire avant la fin de l'étape présentielle. Ces plans d'action se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans le contexte professionnel du stagiaire. Le suivi des plans d'action de progression est à la fois pédagogique et évaluatif. Le processus s'effectue de façon collaborative par des sessions de télécoaching personnalisé sur demande du stagiaire et/ou de son manager.

Cette intervention respecte le rythme de l'avancement des actions faisant l'objet du projet professionnel du stagiaire ainsi que sur les résultats d'évaluation de la mise en application des acquis. Une évaluation, sur la base d'un questionnaire, couvrant les objectifs de formation est communiquée par le formateur au stagiaire, un dossier de synthèse est réalisé par le stagiaire et expédié au formateur 3 mois après la formation. Après l'analyse de ces travaux par le formateur, un rendez-vous est fixé et finalisé par une réunion de travail en ligne avec le stagiaire et qui lui restitue l'évaluation assortie de préconisations pour progresser.

Le bilan des performances professionnelles du stagiaire s'effectue 6 mois après la session de formation pour valider la démarche du suivi intermédiaire et vérifier que le stagiaire a bien intégré le dispositif méthodologique transféré dans sa pratique professionnelle. Cette session en ligne vise également à évaluer les résultats des expériences réussies sur le plan des méthodes utilisées et les objectifs atteints. De plus, le stagiaire sera contacté en ligne par www.avis-verifies.com pour répondre, s'il le souhaite, à un questionnaire évaluatif sur sa formation. Il peut également évaluer sa formation sur <https://procontact.afnor.org/recherche/formation-professionnelle>

Validation des acquis

L'évaluation des résultats des acquis s'effectue à chaque séquence de la formation présentielle au travers des études de cas, présentation individuelle des travaux de synthèses, mises en situation professionnelle du stagiaire. En fin de formation, une évaluation à chaud est effectuée et une attestation de présence ainsi qu'une attestation de fin de formation sont remises au stagiaire. Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation formalisée ni académique des acquis de la formation devant un jury.

Modalités d'inscription

A réception de l'inscription effectuée en ligne ou par téléphone, nous vous adressons par email, une confirmation d'inscription avec le règlement intérieur à transmettre au participant. Par courrier ou email, selon votre choix, nous adressons une convention de formation en 2 exemplaires pour une entreprise ou un contrat de formation professionnelle, si c'est une inscription à titre personnel, ainsi qu'une convocation, une plaquette de présentation du lieu de la formation et les modalités d'accès, le programme de formation indiquant le lieu et la date de la session retenue. Si votre formation fait l'objet d'une demande de prise en charge par votre OPCA, merci de nous en informer au moment de votre inscription. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande d'information complémentaire. **Date limite d'inscription** : 5 jours ouvrés et dans la mesure où il reste des places.

Prix de la formation pour 1 stagiaire

Eléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
Réalisation de la session de formation : 100,00 €/h	21	2.100, 00 €
TOTAL NET	21	2.100, 00 €

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

Formation négociation collective

Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z. Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux. Après la formation, vous recevez une facture en 2 exemplaires, une copie de l'attestation d'assiduité, une copie de l'attestation individuelle de formation, une feuille de présence et une copie de l'évaluation pédagogique. Evaluation pédagogique à remplir le dernier jour de la formation par le stagiaire. L'attestation d'assiduité en formation et l'attestation individuelle de formation, en original, sont remises au stagiaire le dernier de la 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. Sauf cas de force majeure, pour toute annulation faite moins de 14 jours avant le début de la formation, LCA Performances Ltd facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation. En cas d'absence ou d'abandon d'un participant en cours de formation, celle-ci sera facturée en totalité. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir de prise en charge par l'OPCA.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'annuler la formation, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé. En cas d'interruption de la formation durant son déroulement, par l'organisme de formation, celui-ci s'engage à rembourser le client, au prorata des heures non effectuées. Ce versement ne peut faire l'objet d'une demande de remboursement auprès de l'OPCA. Le règlement de la formation doit être effectué à réception de la facture, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un OPCA ou financeur public.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. 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.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu sans comme référence LCA Performances Ltd, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites. Le site web <http://www.lca-performances.com> est archivé à la BNF et déposé à la Société Des Gens de Lettres (SGDL).

CONTACT

Sylvie LEFEVRE
Tél. : 01 42 26 07 54
info@lca-performances.com