



Formation Élu(e)s CSE

Dialogue Social

2 jours présentiel
Formation modulable



Formation animée par Philippe RECOUVREUR, intervenant expérimenté, avec plus de 40 ans d'expérience en relations sociales, agrément DIRECCTE.

Objectifs

1. Acquérir une compréhension approfondie du cadre légal et de la réglementation encadrant le dialogue social au sein de l'entreprise.
2. Maîtriser les bases de la communication pour améliorer les échanges au sein du CSE et avec la direction.
3. Approfondir les pratiques de négociation afin de mieux préparer et mener les discussions entre les parties prenantes.
4. Mettre en pratique les concepts abordés à travers des cas concrets et des simulations, pour une meilleure appropriation des méthodes de négociation.
5. Renforcer le rôle des membres du CSE en tant qu'acteurs clés du dialogue social et de la négociation au sein de l'entreprise.

A qui s'adresse cette formation ?

Membres élus du CSE.

A toutes personnes en charge du dialogue social dans l'entreprise.

Prérequis

Aucun, formation adaptée aux secteurs d'activité et, le cas échéant au mandat des participants.

Les + de la Formation

Sont inclus dans le coût de la formation:

- 2 jours de formation de présentiel
- Un accès gratuit à tous les supports (vidéos, documents) pendant 10 mois
- Des Visio conférence de 1 h tous les quinze jours en accès libre
- Accès à un forum d'échanges
- Un accompagnement personnalisé durant 10 mois

- Possibilité d'adapter le présentiel sur plus de 2 jours

Coût total de la formation :
1999,90 € soit 10 mensualités de 199,99 €

Programme

Introduction au Dialogue Social

- Définition et principes du dialogue social
- Rôle du CSE dans le cadre du dialogue social
- Enjeux pour les salariés et la direction

Cadre légal et Réglementation.

- Les lois encadrant le dialogue social en entreprise
- Les obligations légales des entreprises et du CSE en matière de dialogue social
- Les sanctions en cas de manquement aux obligations légales

Maîtrise de la Communication

- Techniques de communication efficace au sein du CSE
- Savoir écouter et formuler des propositions dans un cadre de négociation
- Préparer des réunions constructives avec la direction

Pratique et Cas Pratiques.

- Études de cas réels pour comprendre les enjeux économiques et sociaux
- Simulations de négociations entre les membres du CSE et la direction
- Retour d'expérience et analyse des points d'amélioration

Méthodes de Négociation.

- Préparation à la négociation : collecte des informations et établissement des priorités
- Stratégies pour aboutir à des accords gagnants-gagnants
- Techniques pour gérer les conflits et dépasser les blocages en négociation

Méthodes pédagogiques

- Exposés interactifs avec un expert en relations sociales
- Études de cas et mises en situation pratiques
- Simulations de négociation
- Supports pédagogiques mis à disposition (vidéos, documents)

CE PROGRAMME DE FORMATION COMPLET EST PENSÉ POUR UNE DURÉE DE 2 JOURS EN PRESENTIEL ET UN ACCOMPAGNEMENT DE 10 mois

phcrschool@ledialoguesocial.fr