

FORMATION DIALOGUE SOCIAL RH

Code : RA02

RH & MARQUE EMPLOYEUR



? Les enjeux pour votre organisation

Les RH et directions jouent un rôle clé : garantir un dialogue social utile, conforme et au service de la performance.

Quand les fondamentaux manquent, le terrain se tend : rôles mal compris, réunions qui s'enlisent, négociations mal préparées. Résultat : perte de temps, décisions bloquées, climat social qui se dégrade. Réalité souvent observée : on se parle, mais on ne se comprend pas.

Cette formation sécurise vos pratiques et remet de la méthode dans les échanges.

? Après cette formation ?

À l'issue de cette formation, les RH et directions savent piloter un dialogue social plus structuré, en sécurisant le **cadre** et en améliorant la **posture** dans les échanges avec le CSE et les IRP. Ils gagnent en **efficacité** dans la préparation, la conduite et la conclusion des discussions sensibles.

- Une relation IRP plus fluide et professionnelle au quotidien
- Des négociations mieux préparées, plus claires et plus sécurisées
- Un dialogue social mieux cadré, avec moins de tensions inutiles
- Une capacité renforcée à prévenir les blocages et désaccords récurrents



Programme en
ligne





Module 1

Comprendre le cadre des relations avec les IRP

Jour 1



Objectif : Identifier le cadre juridique et les rôles des IRP afin de sécuriser vos pratiques de dialogue social

- Cadre légal et réglementaire des relations sociales en entreprise
- Rôles, droits et obligations des IRP
- Différentes instances de représentation et leurs périmètres
- Responsabilités de l'employeur dans le dialogue social



Cartographie des IRP de son entreprise et analyse des obligations associées

Module 2

Clarifier les missions et les leviers du dialogue social

Jour 1



Objectif : Structurer des relations de travail claires et professionnelles avec les représentants du personnel

- Missions du CSE et des représentants syndicaux
- Fonctionnement des consultations et informations obligatoires
- Enjeux respectifs de l'entreprise et des IRP
- Zones de coopération et de vigilance



Étude de cas : analyse d'une situation de dialogue social et identification des leviers d'action

Module 3

Communiquer efficacement avec les IRP

Jour 1



Objectif : Adapter votre communication pour maintenir un dialogue constructif, même en situation de tension

- Principes de communication en contexte social sensible
- Techniques d'écoute, d'assertivité et de clarification
- Gestion des tensions et désaccords
- Prévention des incompréhensions relationnelles



Jeux de rôle : échanges RH / IRP sur un sujet sensible





Module 4

Maîtriser le cadre de la négociation avec les IRP

Jour 2



Objectif : Maîtriser les règles et thèmes de la négociation collective applicables à votre entreprise

- Cadre juridique de la négociation collective (TPE-PME)
- Thèmes obligatoires et facultatifs
- Acteurs de la négociation et leurs prérogatives
- Marges de manœuvre de l'employeur



Quiz juridique appliqué à des situations réelles d'entreprise

Module 5

Préparer une négociation sociale efficace

Jour 2



Objectif : Préparer une négociation sociale structurée, argumentée et alignée avec vos enjeux

- Analyse des enjeux pour l'entreprise et les IRP
- Définition des objectifs et des limites
- Construction d'un argumentaire structuré
- Anticipation des objections et points de blocage



Atelier de préparation d'une négociation à partir d'un cas concret

Module 6

Conduire et conclure une négociation sans blocage

Jour 2



Objectif : Conduire et conclure des négociations avec les IRP en limitant les blocages et les conflits

- Déroulé d'une réunion de négociation
- Posture en situation de désaccord
- Techniques de sortie de blocage
- Rédaction d'un accord ou d'un procès-verbal de désaccord



Simulation complète de négociation et débrief collectif





Modalités

PUBLIC	RH, Dirigeant, Manager	FORMAT	Présentiel et distanciel
PRÉREQUIS	Aucun	MODE	Intra-entreprise
TARIF	Voir devis	EFFECTIF	de 2 à 12
DURÉE	2 jours	HANDICAP	Nous contacter



Évaluation, suivi et délai d'accès

- ✓ **Évaluation des acquis** via, mises en situation et retours d'expérience.
- ✓ **Suivi post-formation** avec un **plan d'action personnalisé**.
- ✓ **Délai d'accès** : au plus tard 48 heures avant le début de la session.



Méthodes et outils pédagogiques



Mise
en pratique



Interraction
et intelligence
collective



Pédagogie active
et participative



Outils ludiques
et collaboratifs



Supports
pédagogiques
interactifs



Profil formateur



- Les intervenants maîtrisent le **dialogue social** en entreprise et les échanges RH–CSE–IRP.
- Ils travaillent à partir de situations réelles, avec entraînements et adaptation aux profils.
- Ils vous font repartir avec un plan d'action applicable pour préparer et conduire des négociations.



Financement

*Possibilité de prise en charge par les OPCO (intra) via agrément qualité.
Merci de nous consulter pour plus d'informations.*

