GESTION QUOTIDIENNE

Dialogue social et organisations syndicales : cadrer, négocier et formaliser

La discussion avec les organisations syndicales bute sur des questions de cadre. Qui est légitime pour négocier, quelles informations transmettre, comment articuler les négociations obligatoires avec un projet en cours et que vaut un accord signé par une organisation minoritaire. Chaque imprécision devient un point de contestation. Cette journée de sept heures traite les règles de fonctionnement et la conduite de négociation. Le participant situe les acteurs syndicaux et leurs moyens, identifie les thèmes de négociation obligatoire et conduit les séances jusqu'au dépôt de l'accord. Elle complète l'approche relationnelle par le cadre juridique et méthodologique.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables ressources humaines juristes en droit social et directeurs d'établissement en relation avec les organisations syndicales.

PRÉREQUIS
Connaissance du fonctionnement des instances représentatives du personnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les acteurs syndicaux et les conditions de leur représentativité
- Distinguer les moyens attachés au mandat syndical et à l'élu du personnel
- Organiser le calendrier des négociations obligatoires de l'entreprise
- Préparer un mandat de négociation et une stratégie de séance
- Conduire une séance de négociation et rédiger un relevé de conclusions
- Sécuriser la signature la validité et le dépôt d'un accord collectif

03 Programme détaillé

M1 Acteurs syndicaux et moyens d'action

- Poser les règles du jeu
- Représentativité syndicale et désignation des délégués
- Distinction entre mandat syndical et mandat électif
- Heures de délégation déplacements et locaux
- Liberté d'expression syndicale et limites applicables
- Protection attachée aux mandats
- À retenir : Les moyens accordés découlent du mandat exercé et non de la personne qui l'occupe.

M2 Préparer et conduire la négociation

- Entrer en séance avec un mandat clair
- Thèmes et périodicité des négociations obligatoires
- Construction du calendrier social et de l'ordre du jour
- Information à transmettre aux négociateurs
- Définition du mandat des marges et des lignes rouges
- Conduite de séance et gestion des suspensions
- Mise en situation : Le groupe conduit une séance de négociation sur l'organisation du temps de travail avec deux organisations en désaccord.

M3 Conclure et sécuriser l'accord

- Écrire ce qui sera appliqué
- Conditions de validité et règles de signature majoritaire
- Rédaction des clauses de durée de révision et de dénonciation
- Relevé de conclusions et procès-verbal de désaccord
- Formalités de dépôt et de publicité
- Suivi de l'application et traitement des divergences d'interprétation
- Cas pratique : Les participants réécrivent une clause d'accord ambiguë puis testent son application sur trois situations individuelles.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr