ACCORDS D'ENTREPRISE

Négociation avec les partenaires sociaux : bâtir sa stratégie, conduire et conclure

Une négociation sociale mal préparée se reconnaît vite : objectifs flous, direction qui découvre ses marges en séance, concessions faites sous pression, suspensions improvisées et accord que personne ne sait expliquer aux équipes. Les représentants du personnel arrivent souvent mieux préparés que l'employeur sur la conduite des échanges. Cette journée de sept heures est consacrée à la stratégie et à la conduite : lecture du jeu des acteurs, définition du mandat et des marges, construction du calendrier, tenue de la séance et sortie de blocage. Les séances sont simulées puis analysées avec les participants. Le régime juridique est traité dans une formation distincte.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 950 € 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
Directeurs des ressources humaines responsables des relations sociales dirigeants et managers appelés à négocier avec les représentants du personnel.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Analyser le jeu des acteurs et les enjeux de chaque organisation présente
- Définir un mandat de négociation avec objectifs marges et points non négociables
- Construire un calendrier et une méthode de négociation acceptés par les parties
- Conduire une séance et gérer les suspensions et les incidents
- Sortir d'un blocage sans céder sur l'essentiel
- Communiquer sur l'accord obtenu auprès des équipes et de l'encadrement

03 Programme détaillé

M1 Analyse de la situation et mandat

- Savoir ce que l'on vient chercher et jusqu'où on peut aller
- Cartographier les organisations présentes et leurs attentes
- Évaluer le climat social et les dossiers qui pèsent sur la discussion
- Fixer objectifs marges et points non négociables
- Chiffrer les propositions et leurs effets
- Faire valider le mandat par la direction avant l'ouverture
- Atelier : Chaque participant rédige le mandat de négociation d'un dossier réel puis le confronte aux questions du groupe.

M2 Conduite des séances

- Tenir la table sans perdre la relation
- Ouvrir la négociation et faire accepter la méthode
- Écouter et reformuler les revendications
- Utiliser les suspensions de séance à bon escient
- Gérer les incidents les postures et la pression du calendrier
- Tenir un relevé de séance partagé
- Mise en situation : Séance de négociation simulée sur un projet d'accord avec deux organisations aux positions opposées.

M3 Sortie de négociation et suites

- Conclure ou constater sans casser la relation
- Construire des propositions de sortie de blocage
- Décider entre accord partiel report et constat de désaccord
- Préparer la signature et les organisations qui s'engagent
- Expliquer l'accord à l'encadrement et aux équipes
- Organiser le suivi de l'application et la prochaine échéance
- Cas pratique : Élaboration d'une proposition de sortie de blocage sur un point salarial puis présentation argumentée à la table.

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 950 € 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