FORMAT COURT RELATIONS SOCIALES

Négociation avec les partenaires sociaux : préparer, argumenter et conclure

Les réunions avec les représentants du personnel s'enlisent souvent faute de préparation. La direction découvre les demandes en séance puis improvise ses réponses et concède l'essentiel sous la pression du calendrier. Les accords signés dans ces conditions restent difficiles à appliquer et fragilisent le climat social des cycles suivants. Ce workshop de trois heures donne une méthode de préparation : analyse du rapport de forces, définition du mandat et des points de rupture, construction d'un scénario de séance et conduite des suspensions. Chaque participant repart avec une trame applicable à sa prochaine réunion.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € 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
Dirigeants et responsables des ressources humaines ainsi que membres de la délégation employeur 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 rapport de forces avant l'ouverture d'une négociation
- Définir un mandat de négociation assorti de points de rupture
- Construire un scénario de séance et une séquence de concessions
- Conduire une suspension de séance pour reprendre la main
- Rédiger un relevé de conclusions fidèle aux échanges

03 Programme détaillé

M1 Lire le rapport de forces

- Ce qui se joue avant la première séance
- Identifier les acteurs et leurs marges de manœuvre
- Repérer les enjeux internes de chaque organisation syndicale
- Situer la négociation dans le calendrier social de l'entreprise
- Évaluer ses propres contraintes économiques et juridiques
- Cas pratique : À partir d'un contexte d'entreprise fourni les participants dressent la carte des acteurs et de leurs intérêts.

M2 Construire son mandat

- Décider avant d'entrer en séance
- Fixer l'objectif visé et le seuil de rupture
- Hiérarchiser les points négociables et les points fermés
- Préparer les contreparties mobilisables en échange d'une concession
- Chiffrer le coût des concessions envisagées
- Atelier : Chaque participant rédige le mandat de négociation d'un dossier qu'il aura réellement à traiter.

M3 Conduire la séance

- Tenir sa stratégie sous pression
- Ouvrir la séance et poser le cadre des échanges
- Répondre à une demande située hors du mandat
- Utiliser la suspension de séance et le point d'étape
- Formaliser le relevé de conclusions avant de se quitter
- Mise en situation : Les participants jouent une séance tendue puis analysent les effets de chaque prise de parole.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 580 € 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