GESTION QUOTIDIENNE

Relations sociales : anticiper les tensions, négocier et sécuriser le dialogue

Les relations sociales se jouent rarement dans le calme. Réorganisation annoncée, désaccord qui s'installe en réunion d'instance, tract qui circule, mouvement local : le responsable qui improvise à chaud se retrouve vite en position défensive et concède l'essentiel sur des sujets qu'il n'avait pas préparés. Ces deux jours portent sur la stratégie sociale plutôt que sur la technique juridique. Le participant apprend à cartographier les acteurs, à préparer une séquence de négociation, à tenir une position sans rompre le lien et à gérer les phases de crise. Les mises en situation reprennent des cas apportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 849 € 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, responsables ressources humaines de site et dirigeants confrontés à un dialogue social tendu.

PRÉREQUIS
Exercer une responsabilité dans le dialogue social et connaître le 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 :

- Cartographier les acteurs du dialogue social et leurs logiques d'influence
- Élaborer une stratégie sociale articulée avec les projets de l'entreprise
- Préparer une séquence de négociation avec ses objectifs et ses marges de manœuvre
- Conduire une réunion d'instance en situation de désaccord ouvert
- Réagir à un conflit collectif et organiser la sortie de crise
- Évaluer la qualité du climat social et ajuster son action

03 Programme détaillé

M1 Cartographie des acteurs et rapports de force

- Comprendre avec qui l'on négocie
- Logiques des organisations syndicales et attentes des élus
- Repérage des relais d'opinion dans l'encadrement et dans les équipes
- Lecture des signaux faibles du climat social
- Distinction entre revendication affichée et intérêt réel
- Positionnement de la direction et cohérence des messages
- Atelier : Chaque participant construit la cartographie des acteurs de son entreprise et identifie ses interlocuteurs déterminants.

M2 Construire une stratégie sociale

- Relier l'agenda social aux projets de l'entreprise
- Définition d'un agenda social annuel et séquençage des sujets
- Articulation entre projets économiques et calendrier de consultation
- Choix des sujets à négocier et de ceux à soumettre pour avis
- Définition d'une ligne de conduite et des messages associés
- Association de l'encadrement intermédiaire à la stratégie
- Cas pratique : Le groupe bâtit l'agenda social d'une entreprise qui prépare une réorganisation de ses sites.

M3 Négocier et tenir une instance en tension

- Garder la main quand le ton monte
- Préparation d'une négociation objectifs position de repli et marges de manœuvre
- Conduite de séance face à des interruptions ou à un refus de siéger
- Gestion des suspensions de séance et des échanges informels
- Traitement des demandes hors ordre du jour
- Formalisation des accords et des désaccords
- Mise en situation : Un jeu de rôle oppose une délégation et la direction sur un projet contesté puis le groupe analyse les moments de bascule.

M4 Conflit et sortie de conflit

- Réagir sans hypothéquer la suite
- Signes annonciateurs d'un conflit collectif et mesures conservatoires
- Organisation de la cellule de suivi et communication interne
- Canaux de reprise du dialogue et recours à un tiers
- Négociation du protocole de sortie de conflit
- Retour d'expérience et reconstruction de la relation
- Mise en situation : Les participants gèrent les premiers jours d'un mouvement local et arbitrent les messages à diffuser.

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 1 849 € 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