

Communiquer avec les IRP

Pour qui ?

Directeurs généraux, directeurs d'établissements et directeurs des ressources humaines

Objectifs :

Créer une dynamique pour accroître la performance.
Contrôler le dialogue social ; connaître le rôle, les droits et les devoirs des IRP.
Jouer efficacement le rôle de négociateur social.
Apprendre à déceler les tensions à venir et les résoudre.



© ioannis kounadeas / Fotolia

Programme :

1. Tenir compte des Instances Représentatives du Personnel

- Faire un bilan de ses relations sociales
- Connaître les stratégies et les enjeux des acteurs syndicaux et apprendre à dialoguer avec eux
- Elaborer le règlement intérieur du CE et la charte sociale en collaboration

2. Optimiser les relations sociales

- Etre à l'écoute et mener des réunions de DP
- Inclure les acteurs sociaux par des réunions de CE
- Entretenir de bonnes relations avec le DS

3. Négocier de manière efficace

- Bien préparer la négociation : objectifs, alternatives, concessions et tactiques
- Elaborer une argumentation efficace
- Clore l'accord et respecter ses engagements

4. Savoir gérer les conflits

- Mettre en place un tableau de bord pour anticiper les conflits
- Prendre les précautions nécessaires et négocier dans le conflit
- Savoir trouver la bonne distance, la posture adéquate

Les + pédagogiques :

- Session intégrant apports sur dimensions légales, méthodologiques, approche de communication (verbal et non verbal) et de développement personnel.
- Animation par un « consultant technicien » des RH.

RESSOURCES HUMAINES