

Durée : 2 jours.

Public :

RH, manager, et direction en lien avec les délégués du personnel. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Connaître les missions des délégués dans l'environnement d'aujourd'hui. A l'issue de la formation les participants auront acquis les connaissances qui permettent de réaliser des négociations constructives.

Pré-requis :

Devoir interagir avec les représentants du personnel.

Méthodes :

Exercices et jeux de rôles sur des situations réelles.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers de multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

Les missions d'une entreprise et d'un centre de profit aujourd'hui

La rentabilité objectif numéro 1

La qualité de service

L'innovation

Le développement des salariés

Les différents délégués du personnel et le rôle de chacun

Présenter les décisions et créer l'adhésion

Mobiliser les DP sur des plans d'actions pertinents

Faire avancer ensemble la structure au bénéfice du salarié et de l'entreprise

Négocier des accords gagnants/gagnants

Savoir être salarié et CSE

Etre manager et CSE la distinction des rôles

Les différentes sollicitations comment y répondre

Tenir les deux fonctions

Le CSE vecteur de communication

Communication ascendante

Communication descendante

Savoir négocier

La négociation outil de progrès

Savoir aboutir sur des accords profitables pour tous

Prendre des engagements communs avec la direction

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.