

## SAVOIR NEGOCIER AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX

En présentiel

Le Cabinet Barthélémy Avocats et Scènes expériences vous proposent une formation inédite d'une journée, centrée sur la négociation en entreprise animée par :

- Un avocat spécialisé en droit du travail pour des apports juridiques essentiels afin de comprendre vos obligations juridiques et en faire des outils stratégiques dans votre politique RH.
- Un comédien spécialisé en improvisation théâtrale pour renforcer vos capacités à gérer des imprévus, des tensions ou des émotions, et maîtriser vos réactions et votre communication.



6 DECEMBRE 2022

De 9h00 à 17h30



Barthélémy Avocats

RENNES



TARIF

600 € HT - abonnés

660 € HT - non abonnés

Par participant et par session

NOMBRE DE PLACES LIMITÉ



Pour plus d'informations :

rennesformation@barthélémy-avocats.com

02.99.30.54.54

[Inscrivez-vous ici](#)

### Objectifs

- Définir les enjeux juridiques et stratégiques du dialogue social.
- Intégrer les aspects juridiques pour proposer un dialogue social constructif et de qualité.
- Mettre en œuvre une posture adaptée pour une négociation avec les partenaires sociaux.

### Pré-requis

- Toute personne confrontée à l'application du droit de la négociation collective dans ses activités professionnelles.

### Public

- Chefs d'entreprise ou d'établissement
- DRH/RRH
- Responsables des relations sociales
- Juristes d'entreprise

Une formation animée par :



**Youna Kermorgant**

Avocate  
Barthélémy Avocats



**Acteur / Actrice**

Scènes Experiences

# PROGRAMME

*En présentiel*

## Contenu

### I. PREPARER LA NEGOCIATION :

- Connaissance du paysage syndical
- Les différents niveaux de négociations
- Les acteurs de la négociation
- Comment négocier avec ou sans DS ?
- Détermination des documents à transmettre
- Définition de la communication

### II. TENUE DES REUNIONS DE NEGOCIATION

- Détermination des participants à la négociation et leur convocation
- Composition de la délégation patronale
- Intérêt d'un accord de méthode
- Négociation d'ensemble ou constat des points d'accord et de désaccord
- Attitude lors de la négociation (qui négocie ? quel langage ?)
- Mises en situation – apprendre des techniques issues de l'improvisation théâtrale pour mener les négociations

## Moyens et méthodes pédagogiques

Un support pédagogique élaboré spécialement pour l'action en cours est remis aux stagiaires. Ce support est à la fois théorique, présentant les règles légales applicables et leur évolution, et pratique. Il est projeté en salle à l'aide d'un vidéoprojecteur. Des exercices pratiques seront réalisés en cours de session et en fin de formation pour valider les acquis du stagiaire.

## Le + pédagogique

Groupe limité afin de favoriser les échanges.

Exercices d'improvisation théâtrale et jeux de rôles « à balles réelles » pour une alternance de debrief fond (juridique) et forme (gestion de la relation).

Les jeux de rôles sont joués « en miroir » : le formateur jouera des rôles de négociateurs, et il adaptera son « scénario interne » aux réactions du participant, pour une pédagogie efficace.

## Suivi et évaluation

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire.

Un questionnaire d'évaluation permet au stagiaire d'évaluer le déroulement de l'action formation.

# FICHE D'INSCRIPTION

*En présentiel*

**Titre de la Formation :** ATELIER PRATIQUE - SAVOIR NEGOCIER AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX -- 6  
decembre 2022

Entreprise (Raison Sociale) : .....

Représenté par M / Mme : .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

Email : ..... Nombre de salariés : .....

Nom et numéro de téléphone de la personne à contacter au service du personnel pour toute précision concernant l'établissement de la convention de formation :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## Inscription au bénéfice

NOM, Prénom : ..... Fonction : .....

NOM, Prénom : ..... Fonction : .....

NOM, Prénom : ..... Fonction : .....

NOM, Prénom : ..... Fonction : .....

## Paie

Règlement de la facture par l'entreprise

Règlement de la facture par l'entreprise

Nom et adresse de l'organisme auquel doivent être adressés la facture et la convention de formation (en l'absence d'informations, ces documents seront établis au nom de la société)

.....  
.....  
.....

Envoyer ces documents à l'entreprise

Envoyer ces documents directement à l'organisme

Fait à : ..... Le : .....

## Signature et cachet de l'entreprise