


# Dialogue social niveau 1

## *Inscrire les relations sociales dans une logique de changement pour en faire une force constructive*

 **2 jours (14h)**

  distanciel       présentiel

 **Intra** : Devis sur demande – **Inter** : 750 € HT par stagiaire  
(exo TVA)

 **Intra** : Dates à fixer conjointement – **Inter** : Cf. Planning 2024

### Objectifs :

Appréhender le dialogue social dans sa dynamique de changement et d'évolution afin de l'adapter au contexte actuel.

### Méthode pédagogique :

La méthode pédagogique est interactive et participative favorisant le processus d'apprentissage.

Une fiche de positionnement est à remplir avant la formation.

Utilisation de films vidéo, apports théoriques et pratiques (outils), QCM, études de cas, exercices applicatifs.

L'échange est privilégié, un temps est consacré aux questions-réponses.

Les supports pédagogiques sont remis à chaque stagiaire.

### Evaluation continue :

Appréciation du formateur sur l'acquisition des compétences pendant la formation à l'aide d'applications et de QCM.



**Toute personne intéressée par le sujet du dialogue social (RH, Représentants du Personnel, Managers, Collaborateurs)**



**Consultante spécialisée en Négociation, Relations Sociales et Ressources Humaines et Médiation**



**Pas de prérequis**

# Programme

## **Préambule : Les enjeux stratégiques du dialogue social**

### **I- Introduction : les relations sociales en France**

I.1 Les différents acteurs

I.2 Evolution de la réglementation

I.3 Le rôle de l'Etat

I.4 Les représentants des salariés, les militants, les syndicats

### **II- Le dialogue social renouvelé**

II.1 La valeur attribuée au dialogue

II.2 Les conditions du dialogue sur la forme et sur le fond

II.3 Les obstacles à franchir

### **III- Les postures**

### **IV- Les informations**

IV.1 Faciles à donner, à recevoir

IV.2 Confidentielles

IV.3 Stratégiques

IV.4 A ne pas communiquer

### **V- Créer de la valeur et préserver les relations**

V.1 La force - le pouvoir et la riposte - l'attaque

V.2 Le droit - le devoir et le don - le dû

V.3 Les intérêts

V.4 Les valeurs

### **VI- Le dialogue en situation difficile**

VI.1 Efficace et non efficace

VI.2 Les 4 niveaux de reconnaissance graduels

### **VII- La place de la négociation dans le dialogue social**

### **Conclusion**