

>>> www.ifbd.be/fr/formations-gestion

>>> NÉGOCIER &
TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

2019

Communiquer et négocier avec les syndicats

Apprenez en 2 jours
comment communiquer
et négocier de manière
constructive avec vos
partenaires sociaux,
éviter les conflits et les
crises inutiles et, ainsi,
garantir la paix sociale.

COMMUNIQUER ET NÉGOCIER AVEC LES SYNDICATS



Sous la direction experte de :

Hendrik Van den Bempt
Ancien Directeur des Ressources
Humaines
VOLKSWAGEN



IFBD
Institute for Business
Development

Pourquoi ce programme ?

UNE RELATION OPTIMALE ENTRE VOTRE DIRECTION ET LES PARTENAIRES SOCIAUX

Chaque entreprise a intérêt à investir dans une relation optimale entre la direction et les partenaires sociaux. En effet, dans les entreprises qui évitent les conflits sociaux, la productivité est supérieure, le rendement meilleur, l'ambiance de travail plus agréable, l'absentéisme plus faible, ... Bref, dans ces entreprises, la communication entre la direction et les partenaires sociaux est constructive. Mais en tant que cadre, vous devez faire face à de multiples contradictions entre ce que vous, vos supérieurs, vos partenaires sociaux et votre personnel souhaitent exactement. Au cours de cette formation, vous apprendrez comment sortir indemne de ce terrain miné.

QU'EST-CE QUI EST POSSIBLE ET QU'EST-CE QUI NE L'EST PAS ?

Avant de pouvoir entamer une discussion constructive, vous devez connaître les priorités et les objectifs de vos interlocuteurs. C'est pourquoi Hendrik Van den Bempt passera en revue avec vous la structure des différents organes de concertation. Vous découvrirez quelles sont les responsabilités et les priorités de vos différents interlocuteurs sociaux.

COMMENT COMMUNIQUER AVEC VOS PARTENAIRES SOCIAUX ?

Directeur des ressources humaines, responsables hiérarchiques, cadres, directeurs des opérations, ... sont toujours pris en point de mire lors de crises ou de conflits sociaux latents. Une communication claire et ouverte ainsi que des négociations reposant sur une confiance réciproque sont à la base de toute relation saine. Au cours de la deuxième partie de cette formation unique, vous apprendrez comment créer une relation de confiance avec vos partenaires sociaux. Au moyen de discussions, d'exercices et d'expériences pratiques, vous découvrirez comment instaurer une relation constructive avec vos syndicats (même dans une structure de concertation complexe).

QUE FAIRE EN CAS DE CONFLITS ET DE CRISES ?

Même si vous abordez un conflit ou une crise de manière adéquate, vous ne pourrez pas toujours l'éviter. Pourtant, vous avez tout intérêt à ce qu'il ne dégénère pas en une grève et à ce que la relation entre la direction et le partenaire social ne se dégrade pas complètement. Au cours de cet atelier, vous apprendrez comment conclure des accords, comment gérer les contradictions, comment aborder un conflit, comment négocier en votre qualité de responsable, comment traiter les intérêts opposés, ... Bref, vous apprendrez comment jouer de manière informelle le rôle d'intermédiaire entre les différentes parties concernées et, ainsi, contribuer de manière optimale à la paix sociale dans votre entreprise.

UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons adapter intégralement le cours en fonction de vos propres besoins d'informations.

A cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: **dirk@ifbd.be**.

Le formateur



Hendrik Van den Bempt a débuté sa carrière chez Renault Vilvoorde, au département du personnel. Trois ans plus tard, il a été nommé coordinateur responsable des relations sociales

dans l'usine.

En 1973, il est devenu assistant du Directeur du personnel de Renault Vilvoorde. De 1980 à 1991, il a occupé le poste de Chef du personnel et des relations industrielles et a été responsable tant de la stratégie en matière de ressources humaines que de la communication et des négociations avec les partenaires sociaux.

En 1991, Hendrik Van den Bempt est devenu Directeur des ressources humaines de Volkswagen Bruxelles SA à Forest. Aujourd'hui, c'est avec plaisir qu'il partage son expérience exceptionnelle en tant que professeur et conseiller en relations sociales.





MODULE 1 : AGIR AVEC LES SYNDICATS SUR LE TERRAIN

- ◆ Dialogue quotidien.
- ◆ Concertation.
- ◆ Nature de la relation middle management / syndicat.
- ◆ Quels sont les besoins ?
- ◆ Prospérité contre bien-être.
- ◆ Quels sont les objectifs ?
- ◆ Evolution de la fonction de manager :
 - ❖ Anciens concepts contre nouveaux concepts.
 - ❖ Dominer contre accompagner.
- ◆ Evolution de la fonction syndicale :
 - ❖ Anciens concepts contre nouveaux concepts.
 - ❖ Prospérité contre bien-être.

MODULE 2 : LEITMOTIV DU SYNDICALISME

- ◆ Tendances en Europe, berceau du syndicalisme.
- ◆ Syndicats en Belgique :
 - ❖ Tendance européenne contre tendance belge.
 - ❖ Cause de la montée en Belgique.

MODULE 3 : LES SYNDICATS EN BELGIQUE ET LEURS PROGRAMMES / AGENDA

- ◆ FGTB
- ◆ CSC
- ◆ CGSLB

MODULE 4 : LES RELATIONS SOCIALES

- ◆ Objectifs du management.
- ◆ Objectifs de l'entreprise.
- ◆ Objectifs des syndicats.
- ◆ Structure de la concertation sociale :
 - ❖ Nationale.
 - ❖ Interprofessionnelle.
 - ❖ Sectorielle.
 - ❖ Externe à l'entreprise.
 - ❖ Interne à l'entreprise.

- ◆ Impact des différents niveaux.
- ◆ Evolution.
- ◆ Hiérarchie des accords.
- ◆ Les acteurs dans les relations sociales :
 - ❖ Les acteurs principaux (direction-management / travailleurs-délégués).
 - ❖ Les acteurs secondaires (actionnaires / syndicats).

MODULE 5 : COMMENT AGIR AVEC LES SYNDICATS ?

- ◆ Origine des syndicats.
- ◆ Evolution sociale.
- ◆ Image actuelle.
- ◆ Vision à long terme.
- ◆ Piliers de bonnes relations.
- ◆ Difficultés gênant les bonnes relations.
- ◆ Formes possibles.
- ◆ Origines possibles des conflits.
- ◆ Formes de relations.
- ◆ Compétences personnelles de base.

MODULE 6 : MODES DE NÉGOCIATION

- ◆ Négociateur conciliant contre négociateur ferme.
- ◆ Négociateur rationnel: compétences de base.

MODULE 7 : COMMENT CRÉER UN CLIMAT POSITIF ?

- ◆ Principes de base (personnes, solutions, intérêts, critères).
- ◆ Moyens (connaître, reconnaître, agir, considérer, pratiquer).
- ◆ Sources d'agacement (attitude, menaces, manipulation, attitude défensive, refus de la discussion, extrémisme, ego, attaques personnelles ou non, ...).
- ◆ Causes (perception du management contre perception du syndicat).
- ◆ Comment réagir face aux tactiques dérangeantes (menacer, bluffer, intimider, diviser et régner).

« Agréable d'avoir un 'prof' qui partage expérience et anecdotes. Ca rend la chose vivante et concrète. »

UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMALE

Nous limitons le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.

TIMING :

08.30	Accueil - café.
09.00	Début du cours (présentation du formateur).
12.30	Déjeuner.
17.00	Fin du cours.

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

COMMUNIQUER ET NÉGOCIER AVEC LES SYNDICATS

DATE & LIEU DU COURS :

>>> Veuillez visiter notre site www.ifbd.be

FRAIS DE PARTICIPATION :

>>> 1.295 € hors TVA

INFORMATION D'ENTREPRISE

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE :

CP / COMMUNE :

TEL. (central) : / FAX : /

ACTIVITÉ : industrie-production commerce de gros/import commerce de détail horeca
 entrepreneur de construction transport services service public

SECTEUR : TRAVAILLEURS :

DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation :

Votre référence :

N° TVA :

PARTICIPANT(S)

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

INFORMATIONS PRATIQUES

FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation à ces deux jours de cours s'élèvent à **1.295 € hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > Vous faxez votre formulaire complété à notre numéro de fax +32 10 69 00 22.
- > Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante : **IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- > Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : info@ifbd.be ou par notre website www.ifbd.be
- > Vous communiquez votre réservation par téléphone au +32 10 20 89 90. Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation.

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD ET GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative au traitement des données à caractère personnel et à la réglementation du 24/05/2016 relative au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez **notre page www.ifbd.be/fr/GDPR** ou écrivez à DPO@ifbd.be.