

# Relation sociale :

## Piloter les relations avec les partenaires sociaux

### formation

#### Objectifs

- Identifier les étapes clés de la négociation collective ainsi que les attitudes à adopter
- Cerner les stratégies des acteurs de la négociation et leurs marges de manœuvre
- Dénoncer ou renégocier un accord
- Maîtriser le cadre légal de la négociation avec les partenaires Sociaux

#### Programme

##### Cerner le Rôle des Acteurs de la Négociation Collective

- Identification des principaux acteurs de la négociation collective
- Compréhension des rôles et responsabilités des partenaires sociaux
- Analyse des enjeux pour l'entreprise et les salariés

##### Identifier les Caractéristiques Propres à Chaque Négociation

- Typologie des négociations collectives (accords d'entreprise, accords de branche, etc.)
- Caractéristiques spécifiques des négociations salariales, des accords sur le temps de travail, etc.
- Adaptation des approches en fonction du contexte et des objectifs

##### Préparer les Négociations

- Analyse des besoins et des attentes des parties prenantes
- Collecte et analyse des données pertinentes pour la négociation
- Détermination des objectifs et des marges de manœuvre

##### Conduire les Négociations

- Techniques de communication et de persuasion en négociation
- Gestion des tensions et des situations conflictuelles
- Utilisation d'outils et de supports pour faciliter la négociation

##### Prendre les Précautions pour Éviter le Délit d'Entrave et Autres Sanctions

- Compréhension des obligations légales en matière de négociation collective
- Prévention du délit d'entrave et des sanctions associées
- Bonnes pratiques pour assurer la légalité des processus de négociation

##### Études de Cas et Retours d'Expérience

- Analyse d'études de cas de négociations réussies et problématiques
- Partage des expériences des participants en matière de négociation collective
- Identification des leçons apprises et des bonnes pratiques

##### Stratégies de Communication et de Gestion des Relations Sociales

- Communication efficace avec les partenaires sociaux
- Gestion proactive des relations sociales en dehors des périodes de négociation
- Stratégies pour renforcer la confiance et le dialogue

##### Adaptation aux Évolutions Législatives et Sociales

- Veille juridique et réglementaire en matière de relations sociales
- Adaptation des pratiques aux évolutions législatives et sociales
- Ressources pour rester informé sur les changements dans le domaine des relations sociales

#### détails de la session



**Date limite D'inscription**  
22 avril 2024



**Dates**  
du 23 avril 2024 - 08:30 au  
24 avril 2024 - 17:00



**Durée**  
02 jours



**Tarif**  
250 000 FCFA HT



**Lieu**  
Siège ITTE GROUP  
Dakar/Sénégal



**contact**  
[contact@itteconsulting.com](mailto:contact@itteconsulting.com)  
+221 33 827 76 72 - 77 703 69 69

« L'offre intègre la pause café, le déjeuner et la location de la salle de formation. »

#### Publics

- Les syndicats de salariés, Les organisations patronales, Les délégués du personnel

s'inscrire



catalogue formation de ITTE

2024

NOS ACCRÉDITATIONS



[www.itteconsulting.com](http://www.itteconsulting.com)  
[contact@itteconsulting.com](mailto:contact@itteconsulting.com)  
33 827 76 72 - 77 703 69 69