

Dialogue social et négociation dans la fonction publique



Objectifs

- Cerner le cadre juridique relatif au dialogue social et à la négociation dans la fonction publique
- Intégrer les évolutions apportées par la loi du 6 août 2019
- Intégrer les clés pour un dialogue social efficace et constructif
- S'entraîner à la négociation



Public

Dirigeants, décisionnaires, Directeurs des ressources humaines, responsables du service du personnel, agents des services ressources humaines



Prérequis

Aucun



Durée

2 jours



Prix

1240 € Net
(Exonération de TVA)
(Prix par stagiaire)



Formation intégrant les dernières actualités relatives à la loi du 6 août 2019

Vers une refonte du dialogue social et des instances : des accords de Bercy à la loi de transformation de la fonction publique

- Fin du paritarisme
- Place donnée à l'élection
- Une représentation de toutes les catégories
- Fin de la parité systématique
- Nouvelles responsabilités des élus et des cadres : lignes directrices de gestion
- De nouvelles négociations : accords majoritaires

LES INSTANCES

- Paritaires : CAP, CCP
- Non paritaires :
- Comités sociaux (CS)
- Formations spécialisées santé sécurité et conditions de travail (FS)
- Pour chacune :
 - Conditions de mise en place
 - Composition et désignation des membres
- Compétences
- Pour CS et FS, relations entre les instances
- Les instances interministérielles : conseil commun, conseil supérieur FPE, conseil supérieur FPT, conseil supérieur FPH

LE FONCTIONNEMENT DES INSTANCES

- **Règles générales :** règlement intérieur,
- convocation, PV, quorum, vote, remplacement des membres
- jurisprudence



ANALYSE D'ACCORDS OU DE PROTOCOLES FONCTION PUBLIQUE

Présentation d'une grille de lecture et d'analyse d'accords ou de protocoles :

- Égalité professionnelle 2013
- Accord santé et sécurité au travail 2011
- Protocole RPS 2013
- Accord PPCR 2015
- Accords sur le temps de travail
- Et accords majoritaires :
 - Télétravail 2021
 - Complémentaire santé 2022

Maîtriser le processus de la négociation

- Les étapes clés d'une négociation réussie
- La maîtrise du processus de communication
- L'évaluation du rapport de force et du jeu des acteurs
- La négociation gagnant-gagnant



CAS PRATIQUES ET JEUX DE RÔLE : S'entraîner à la négociation

Thèmes envisageables :

- Déménagement d'un service
- Application d'un nouvel horaire de travail
- Problème HST suite à accident du travail
- Mise en place du télétravail

Préparer et mener une réunion de négociation : les règles d'un bon dialogue social

- Créer un climat de confiance propice à l'échange
- Adopter une stratégie appropriée
- Gérer les tensions et les blocages
- Gérer le temps de la réunion
- Déboucher sur un accord



EXERCICES SUR LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

Travail en co-construction sur les différentes notions :

- Posture
- Techniques de communication
- Écoute et reformulation