

FICHE TECHNIQUE DE STAGE

Intitulé	« NEGOCIER »
Nombre de stagiaires	Mini : 10 – Maxi : 15
Nombre de syndicats	<p>Mini : 4 – Maxi : 6</p> <p>Pour le bon déroulement de cette session, le recrutement doit s'effectuer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'une part, sur la base de 4 à 6 syndicats (soit 3 camarades maximum par syndicat), - d'autre part, en tenant compte du découpage suivant : <ul style="list-style-type: none"> 1/3 des camarades du secteur public 2/3 des camarades du secteur privé. <p>Nota : Négociier pour le syndicat nécessite la présence de l'équipe syndicale qui le compose.</p>
Durée	3 jours
Lieu	Dans les UD
Objectif(s)	Acquérir une méthodologie simple pour préparer une négociation collective, la conduire, la suivre et en exploiter le résultat.
Dominante	Collective
Condition(s) à remplir par le stagiaire	<p>Délégués syndicaux, Secrétaires de syndicat, Délégués du Personnel désignés DS, Représentants du Syndicat élus en Comité Technique</p> <p>Avoir effectué le stage « Découverte de FO et moyens d'action du syndicat »</p> <p>Pour les camarades spécialement mandatés ayant à mener prochainement des négociations collectives s'engager à suivre le stage « Découverte de FO et moyens d'action du syndicat ».</p> <p>Les camarades s'engagent à jouer le jeu d'une participation active à des exercices (<i>études de cas et mise en situation</i>) basés sur une négociation collective imaginaire dans une entreprise du secteur privé</p>
Documents de travail	Documents fourni par le CFMS
Programme	<p>Les trois phases de la négociation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - avant : documentation, stratégies, délégation... - pendant : écoute, argumentation... - après : suivi, communication...
Méthode pédagogique	<p>Etudes de cas</p> <p>Mise en situation.</p> <p>Discussions</p>