FICHE 4. PRESIDER ET ANIMER UN CSE

DURÉE CONSEILLÉE : une journée

PRIX : nous consulter

PRÉREQUIS (CONNAISSANCES) : Aucun

POUR QUI ? : Toute personne amenée à présider le CSE ou à l'assister.

Nous vous invitons à nous communiquer toutes spécificités individuelles (par exemple un handicap ou situation de handicap) pouvant nécessiter une adaptation de la formation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES GENERAUX DE LA FORMATION

- ❑ COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU CSE
- ❑ IDENTIFIER ET S'APPROPRIER LES MISSIONS DU CSE
- ❑ IDENTIFIER LE BONNES PRATIQUES POUR PRÉSIDER ET ANIMER UN CSE

Les objectifs pédagogiques opérationnels sont détaillés dans le programme par module.

PROGRAMME (ADAPTABLE SUR MESURE SELON VOS ENJEUX ET BESOINS*)

AVANT :

Autodiagnostic, recueil des attentes préliminaires et documents de préparation multiformats (exemples : vidéos, infographies, …).

PENDANT :

MODULE 1 : FONCTIONNEMENT ET REGLES DU CSE

- Connaître les étapes de mise en place du CSE
- Comprendre sa composition, le rôle et le statut des membres
- Identifier les informations accessibles aux élus et comprendre la notion de secret professionnel et de confidentialité

Activité : Quiz interactif

MODULE 2 : LES MISSIONS DU CSE

- Comprendre le rôle du dialogue social
- Identifier les réclamations individuelles et collectives
- Comprendre le droit d'alerte
- Comprendre le rôle de la CSSCT (Commission Santé, Sécurité et Condition de Travail)
- Identifier la relation de travail entre CSE et employeur
- Identifier la relation de travail entre CSE et collaborateurs

Activité : Brainstorming sur le dialogue social

MODULE 3 : ANIMER LE CSE

- Connaître les obligations légales
- Savoir préparer les réunions
- Savoir préparer un argumentaire

Activité : Optimiser les réunions CSE avec la méthode IPPDA

MODULE 4 : NEGOCIATION ET GESTION DE CONFLITS

- Connaître les définitions et objectifs de la négociation
- Comprendre le rôle et la posture du négociateur
- Identifier les 4 étapes méthodologiques d'une négociation
- Savoir anticiper les conflits latents
- Pouvoir identifier les attitudes conflictuelles : victime, persécuteur et sauveur
- Savoir déceler, accueillir, faire verbaliser les demandes, attentes et émotions
- Pouvoir adopter une posture d'assertivité

Activité : Autodiagnostic de ses forces et axes de vigilance

APRÈS :

Accès privilégié à l'espace Ekilibre Académie pour consulter vos documents à remplir, les supports de formation et notre section « pour aller plus loin » pour approfondir vos connaissances.

EVALUATION ET ATTESTATION DE LA FORMATION :

- ✓ Evaluation des acquis (Test QCM, cas pratique, mise en situation, étude de cas)
- ✓ Evaluation de la satisfaction à chaud (questionnaire individuel et note de synthèse pour le groupe)
- ✓ En option : Evaluation à froid
- ✓ Attestations : des acquis et de suivi pour chaque participant

L'EXPERIENCE EKILIBRE ACADEMIE, C'EST AUSSI :

- Une approche pédagogique adaptée à une formation active et participative.
- Des formateurs passionnés, experts et à votre écoute.
- Des formations qui placent l'apprenant au cœur du processus d'apprentissage.

➔ Permettant un taux de réussite de 100 %

LES OPTIONS :

- Durée de la formation ajustable
- Format également disponible en anglais
- Consolidation des apprentissages par la mise en œuvre d'ateliers de retour d'expérience à 3 mois
- Format adaptable en 100% distanciel et interactif
- Formation mixte (Présentiel et distanciel)

➔ En cas de format distanciel : nécessité de disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.

SOMMAIRE

*PARLONS ENSEMBLE DE VOTRE PROJET, CONTACTEZ-NOUS :

PAR EMAIL : CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM

PAR TÉLÉPHONE : 01.53.45.54.21

VIA NOTRE SITE INTERNET : https://ekilibre-conseil.com/