

D.U. DIALOGUE SOCIAL Former les acteurs du dialogue social



Composante
SeFCo, UFR
Droit, Economie,
Gestion



Lieu(x)
Orléans

Présentation

L'Université d'Orléans propose un DU « Dialogue social » pour tous les acteurs du dialogue social (chefs d'entreprise, juristes, DRH et RRH, représentants du personnel et représentants syndicaux). Des enseignements dispensés par des universitaires et des professionnels habitués du dialogue social laissent une large place aux mises en situation.

Le dialogue social prend une nouvelle place dans l'entreprise. Outil traditionnel au service de l'amélioration des conditions de travail et de négociation salariale, il est désormais aussi un levier de la stratégie de l'entreprise au service de sa performance et de la RSE. Il permet d'anticiper et d'accompagner les changements organisationnels et l'évolution des emplois. Il est un instrument au service de la qualité de vie au travail et à la concrétisation d'enjeux sociétaux (non-discrimination, égalité, vie personnelle-vie professionnelle).

Or, le dialogue social ne s'invente pas. Il se co-construit entre acteurs du dialogue social. Il nécessite de la part de tous les acteurs, qu'ils soient chefs d'entreprise, DRH ou représentants du personnel et représentants syndicaux de connaître et comprendre les enjeux du dialogue social, l'environnement économique et juridique dans lequel il se développe. Des qualités d'écoute, d'échanges, de négociation, de respect de l'interlocuteur sont indispensables à la réussite à court et long

terme du dialogue social.

Objectifs

Former les acteurs de l'entreprise au Dialogue Social : son cadre juridique, les tactiques et stratégies de négociation et à la compréhension des enjeux de la relation salariés/employeurs.

Compétences

Les savoirs transmis

- > Connaissances des acteurs, de l'environnement du dialogue social
- > Le droit applicable au dialogue social (négociation et informations consultations)
- > L'articulation des normes en droit social
- > Les obligations de négociation
- > Les thèmes et les procédés de négociation
- > Les risques juridiques et économiques de l'inobservation du droit du dialogue social
- > Compréhension psycho-comportementale des acteurs de la négociation

Les savoir-faire techniques

- > Préparer, mener des négociations collectives
- > Préparer et mener une information/consultation

- > Mettre en oeuvre et suivre l'exécution des accords collectifs
- > Rédiger des accords collectifs thématiques

Contacts utiles

Bureau des relations internationales de l'UFR DEG :

<https://www.univ-orleans.fr/fr/deg/international>

international.deg[at]univ-orleans.fr

Tél : +33(0) 2 38 49 47 30

ORIENTATION ET INSERTION PROFESSIONNELLE

DOIP

02 38 41 71 72

doip[at]univ-orleans.fr

<https://www.univ-orleans.fr/fr/univ/orientation-insertion>

Admission

Conditions d'admission

Aucun pré-requis n'est exigé.

Une attention sera portée à la cohérence du projet.

> Entrée sur dossier.

Si nécessaire, tests de positionnement et entretien.

> Pour s'inscrire :

Dossier de candidature téléchargeable à l'adresse suivante :

<https://www.univ-orleans.fr/fr/sefco/du-dialogue-social>

Infos pratiques

Contacts

Responsables : **Odile Levannier-Gouël** (maître de conférences en droit privé) et **Marin De la Rochefoucauld** (maître de conférences en science de gestion)

Courriels : odile.levannier-gouel@univ-orleans.fr et marin.de-la-rochefoucauld@univ-orleans.fr

Contact SEFCO : 02 38 41 71 80 ; sefco@univ-orleans.fr

Lieu(x)

 Orléans

En savoir plus

<https://www.univ-orleans.fr/fr/sefco/du-dialogue-social>

Programme

Organisation

Enseignements	Volume horaire
Construire un environnement favorable au dialogue social	10
Sécuriser la négociation et l'accord collectif : - Les règles de négociation et de conclusion de l'accord d'entreprise - L'articulation des accords/loi - Organiser la négociation - Les principaux thèmes de négociation	20
Connaître les acteurs et dialoguer avec les instances : - Mise en place du CSE et de la représentation syndicale - Encadrement juridique du dialogue - Outils du dialogue - Sanctions de l'absence de dialogue	15
Mener et réussir une négociation : - Préparer la négociation - Négocier et conclure (ou pas) - Mettre en oeuvre - Suivi - Simulation de négociation (jeux de rôle) - Autres exercices pratiques et immersifs - Approche psycho-comportementale	20
Séminaires pratiques : - Le CSE - Les négociations obligatoires	15

- Négocier les restructurations