

Apprenez en 2 jours comment communiquer et négocier de manière constructive avec vos partenaires sociaux, éviter les conflits et les crises inutiles et, ainsi, garantir la paix sociale.

# Communiquer et négocier avec les syndicats

- > Vous aurez une bonne connaissance des agendas de vos syndicats.
- > Vous apprenez à communiquer de manière constructive et à négocier avec vos partenaires sociaux.
- > Vous apprenez comment vous pouvez éviter les ruses, déminer les conflits, contourner les techniques de défaillance et éteindre des incendies sociaux.

Sous la direction experte de :

**Hendrik Van Den Bempt**  
Ancien Directeur  
des Ressources Humaines  
VOLKSWAGEN



# Pourquoi ce programme ?

## UNE RELATION OPTIMALE ENTRE VOTRE DIRECTION ET LES PARTENAIRES SOCIAUX

Chaque entreprise a intérêt à investir dans une relation optimale entre la direction et les partenaires sociaux. En effet, dans les entreprises qui évitent les conflits sociaux, la productivité est supérieure, le rendement meilleur, l'ambiance de travail plus agréable, l'absentéisme plus faible, ... Bref, dans ces entreprises, la communication entre la direction et les partenaires sociaux est constructive. Mais en tant que cadre, vous devez faire face à de multiples contradictions entre ce que vous, vos supérieurs, vos partenaires sociaux et votre personnel souhaitent exactement. Au cours de cette formation, vous apprendrez comment sortir indemne de ce terrain miné.

## QU'EST-CE QUI EST POSSIBLE ET QU'EST-CE QUI NE L'EST PAS ?

Avant de pouvoir entamer une discussion constructive, vous devez connaître les priorités et les objectifs de vos interlocuteurs. C'est pourquoi Hendrik Van den Bempt passera en revue avec vous la structure des différents organes de concertation. Vous découvrirez quelles sont les responsabilités et les priorités de vos différents interlocuteurs sociaux.

## COMMENT COMMUNIQUER AVEC VOS PARTENAIRES SOCIAUX ?

Directeur des ressources humaines, responsables hiérarchiques, cadres, directeurs des opérations, ...

sont toujours pris en point de mire lors de crises ou de conflits sociaux latents. Une communication claire et ouverte ainsi que des négociations reposant sur une confiance réciproque sont à la base de toute relation saine.

Au cours de la deuxième partie de cette formation unique, vous apprendrez comment créer une relation de confiance avec vos partenaires sociaux. Au moyen de discussions, d'exercices et d'expériences pratiques, vous découvrirez comment instaurer une relation constructive avec vos syndicats (même dans une structure de concertation complexe).

## QUE FAIRE EN CAS DE CONFLITS ET DE CRISES ?

Même si vous abordez un conflit ou une crise de manière adéquate, vous ne pourrez pas toujours l'éviter. Pourtant, vous avez tout intérêt à ce qu'il ne dégénère pas en une grève et à ce que la relation entre la direction et le partenaire social ne se dégrade pas complètement. Au cours de cet atelier, vous apprendrez comment conclure des accords, comment gérer les contradictions, comment aborder un conflit, comment négocier en votre qualité de responsable, comment traiter les intérêts opposés, ... Bref, vous apprendrez comment jouer de manière informelle le rôle d'intermédiaire entre les différentes parties concernées et, ainsi, contribuer de manière optimale à la paix sociale dans votre entreprise.

« Agréable d'avoir un 'prof' qui partage expérience et anecdotes. Ca rend la chose vivante et concrète. »

# Le formateur



**Hendrik Van Den Bempt** a débuté sa carrière chez Renault Vilvoorde, au département du personnel. Trois ans plus tard, il a été nommé coordinateur responsable des relations sociales dans l'usine.

En 1973, il est devenu assistant du Directeur du personnel de Renault Vilvoorde. De 1980 à 1991, il a occupé le poste de Chef du personnel et des relations industrielles et a été responsable tant de la stratégie en matière de ressources humaines que de la communication et des négociations avec les partenaires sociaux.

En 1991, Hendrik Van den Bempt est devenu Directeur des ressources humaines de Volkswagen Bruxelles SA à Forest. Aujourd'hui, c'est avec plaisir qu'il partage son expérience exceptionnelle en tant que professeur et conseiller en relations sociales.

# Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be).



# Programme du cours

---

## MODULE 1 : AGIR AVEC LES SYNDICATS SUR LE TERRAIN

- ◆ Dialogue quotidien.
- ◆ Concertation.
- ◆ Nature de la relation middle management / syndicat.
- ◆ Quels sont les besoins ?
- ◆ Prospérité contre bien-être.
- ◆ Quels sont les objectifs ?
- ◆ Evolution de la fonction de manager :
  - ❖ Anciens concepts contre nouveaux concepts.
  - ❖ Dominer contre accompagner.
- ◆ Evolution de la fonction syndicale :
  - ❖ Anciens concepts contre nouveaux concepts.
  - ❖ Prospérité contre bien-être.

## MODULE 2 : LEITMOTIV DU SYNDICALISME

- ◆ Tendances en Europe, berceau du syndicalisme.
- ◆ Syndicats en Belgique :
  - ❖ Tendance européenne contre tendance belge.
  - ❖ Cause de la montée en Belgique.

## MODULE 3 : LES SYNDICATS EN BELGIQUE ET LEURS PROGRAMMES / AGENDA

- ◆ FGTB
- ◆ CSC
- ◆ CGSLB

## MODULE 4 : LES RELATIONS SOCIALES

- ◆ Objectifs du management.
- ◆ Objectifs de l'entreprise.
- ◆ Objectifs des syndicats.
- ◆ Structure de la concertation sociale :
  - ❖ Nationale.
  - ❖ Interprofessionnelle.
  - ❖ Sectorielle.
  - ❖ Externe à l'entreprise.
  - ❖ Interne à l'entreprise.
- ◆ Impact des différents niveaux.
- ◆ Evolution.
- ◆ Hiérarchie des accords.
- ◆ Les acteurs dans les relations sociales :
  - ❖ Les acteurs principaux (direction-management / travailleurs-délégués).
  - ❖ Les acteurs secondaires (actionnaires / syndicats).

## MODULE 5 : COMMENT AGIR AVEC LES SYNDICATS ?

- ◆ Origine des syndicats.
- ◆ Evolution sociale.
- ◆ Image actuelle.
- ◆ Vision à long terme.
- ◆ Piliers de bonnes relations.
- ◆ Difficultés gênant les bonnes relations.
- ◆ Formes possibles.
- ◆ Origines possibles des conflits.
- ◆ Formes de relations.
- ◆ Compétences personnelles de base.

## MODULE 6 : MODES DE NÉGOCIATION

- ◆ Négociateur conciliant contre négociateur ferme.
- ◆ Négociateur rationnel: compétences de base.

## MODULE 7 : COMMENT CRÉER UN CLIMAT POSITIF ?

- ◆ Principes de base (personnes, solutions, intérêts, critères).
- ◆ Moyens (connaître, reconnaître, agir, considérer, pratiquer).
- ◆ Sources d'agacement (attitude, menaces, manipulation, attitude défensive, refus de la discussion, extrémisme, ego, attaques personnelles ou non, ...).
- ◆ Causes (perception du management contre perception du syndicat).
- ◆ Comment réagir face aux tactiques dérangeantes (menacer, bluffer, intimider, diviser et régner).

## Timing

---

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours  
(présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

# Communiquer et négocier avec les syndicats

2025

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

> **Frais de participation** : € 1.395 (hors TVA)

## >>> INSCRIPTION

<p>Par e-mail : <a href="mailto:info@ifbd.be">info@ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">cliquer ici</a></p>	<p>Par notre site : <a href="http://ifbd.be">ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">cliquer ici</a></p>	<p>Par code <b>QR</b> :</p> 	<p>Téléphone : <b>00 32 10 20 89 90</b></p>  <p>Pour plus d'informations sur votre inscription...</p>
---	---	--	--

## >>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à € 1.395 hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

### Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

### HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : [www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac](http://www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac).

### BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page [www.ifbd.be/fr/GDPR](http://www.ifbd.be/fr/GDPR) ou écrivez à [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

### TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.