



Managers et Compétences,
Transitions et Territoires

FORMATION-ACTION

REFONDER LE DIALOGUE SOCIAL

21 janvier 2027

Poser un nouveau cadre

Créer la confiance

22 janvier 2027

Elargir les espaces de dialogue

Oser négocier

Un parcours en 2 jours

Pour les DRH, DGA RH et cadres RH des collectivités territoriales

Paris • Parcours complet recommandé



Claire Vigeant



Anne Grillon

Le dialogue social, véritable levier de transformation

Une formation-action pour sortir d'une logique de contrainte et installer une culture du dialogue et de la négociation

LE CONSTAT

Le dialogue social est encore trop souvent vécu comme une obligation réglementaire ou une contrainte, plutôt que comme un atout pour accompagner les transformations.

L'enjeu : développer une culture de la négociation et du dialogue en continu.

1

POSER UN NOUVEAU CADRE

Clarifier les règles du jeu et les conditions d'un dialogue social constructif.

2

INSTALLER LA CONFIANCE

Accompagner les représentants du personnel dès le début du mandat : formation, parcours,...

3

ÉLARGIR LES ESPACES DE DIALOGUE

Faire vivre le dialogue au-delà des seules instances formelles.

4

OSER NÉGOCIER

Sortir du rapport de force et expérimenter une autre posture, ouvrir la discussion sur un accord collectif

Préparer les fondations d'un dialogue social renouvelé à l'issue des résultats des élections professionnelles de décembre 2026.

Objectifs, public et conditions d'accès

Des objectifs opérationnels et évaluables, adaptés aux fonctions RH des collectivités.

À L'ISSUE DES 2 JOURS, LES PARTICIPANTS SERONT EN MESURE DE :

- 1 Poser un cadre partagé pour une relation constructive avec les représentants du personnel.
- 2 Accompagner le démarrage d'un nouveau mandat et clarifier les rôles et interlocuteurs.
- 3 Identifier et faire vivre des espaces de dialogue social, y compris informels.
- 4 Préparer et conduire une négociation en adoptant une posture différente du rapport de force.

PUBLIC

DRH, DGA RH et cadres RH des collectivités territoriales.

PRÉREQUIS

Pratique du dialogue social et de la relation aux représentants du personnel

FORMAT

2 journées
Le parcours complet est recommandé
L'inscription sur 1 ou 2 journées est possible.

Deux journées pour passer de la relation à la négociation

Chaque journée est cohérente en elle-même ; l'enchaînement des deux crée la progression complète.

JOURNEE 1

POSER UN NOUVEAU CADRE ET CRÉER LA CONFIANCE

21 janvier 2027

Objectifs :

- Poser un cadre partagé pour une relation constructive avec les représentants du personnel
- Accompagner le démarrage d'un nouveau mandat et clarifier les rôles et interlocuteurs

Déroulé :

- Comprendre les enjeux du dialogue social
- Clarifier rôles et interlocuteurs des représentants du personnel
- Réussir l'accueil et l'accompagnement des représentants nouvellement élus
- Construire une relation de confiance

2 LIVRABLES CO-CONSTRUITS :

1. Checklist "Bien démarrer le mandat des futurs représentants du personnel »
2. Sociogramme des rôles et interlocuteurs

JOURNEE 2

OSER LE DIALOGUE ET LA NÉGOCIATION

22 janvier 2027

Objectifs :

- Faire vivre le dialogue au-delà des seules instances formelles
- Sortir du rapport de force et expérimenter une autre posture, ouvrir la discussion sur un accord collectif

Déroulé :

- Créer et faire vivre des espaces de dialogue informels
- Aborder la négociation autrement que dans le rapport de force
- Découvrir / expérimenter la méthode de Harvard
- Partager et capitaliser les pratiques

2 LIVRABLES CO-CONSTRUITS :

1. Cartographie des espaces de dialogue
2. Kit de survie du DRH en négociation

Des ateliers d'intelligence collective → des outils directement réutilisables dans les collectivités

PARCOURS COMPLET RECOMMANDÉ

Une formation-action active et participative

La pédagogie alterne préparation, apports, échanges de pratiques, expérimentation et production.

1

AVANT

SE PRÉPARER

Ressources en amont en mode « classe inversée ».

2

PENDANT

COMPRENDRE

Apports interactifs, témoignages, éclairages théoriques et pratiques.

3

PENDANT

CONFRONTER

Échanges entre pairs et partage de pratiques.

4

PENDANT

EXPÉRIMENTER

2 ateliers d'intelligence collective par journée.

5

APRÈS

TRANSFÉRER

Des livrables directement utilisables.

ÉVALUATION DES ACQUIS

Auto-positionnement avec un questionnaire en amont puis en fin de formation

SATISFACTION & TRANSFERT

Questionnaire de satisfaction à chaud + bilan différé via un questionnaire

Deux intervenantes complémentaires

Deux regards croisés sur les réalités RH des collectivités et les conditions d'un dialogue utile.



Claire Vigeant

EXPERTISE

30 ans d'expérience en pilotage de projets RH des collectivités locales dans un cadre concerté et négocié.

Intervenante dans le cycle DRH des grandes collectivités de l'INET. Coach certifiée.



Anne Grillon

EXPERTISE

Grande expérience des questions RH des collectivités locales, formatrice sur le dialogue social à l'INET.

Organisatrice de colloques professionnels et pilote des visites apprenantes dans les entreprises privées proposées dans le cycle DRH des grandes collectivités de l'INET.

Modalités pratiques

Les informations nécessaires à une communication publique claire et vérifiable.

DATES

21 et 22 janvier 2027 — Paris.

DURÉE

2 journées

Possibilité de s'inscrire à une seule journée
Parcours complet recommandé.

JAUGE

25 participants maximum pour garantir la qualité
des interactions et des apprentissages.

TARIFS NETS (exonérés de TVA au titre d'une activité de formation, conformément à l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts)

Pour 1 journée

890 € nets

Pour 2 journées

1600 € nets

Tarifs dégressifs collectivités

2^{ème} participant (-10 %)

3^{ème} participant (-20%)

INSCRIPTION & ACCÈS

1. Préinscription par le bénéficiaire ou la collectivité [en ligne](#)
2. Accessibilité : situations à signaler au référent handicap lors de l'inscription
3. Inscription confirmée par le retour de la convention de formation + le bon de commande signés par la collectivité
4. Envoi des convocations individuelles 10 jours avant la formation
5. Attestation délivrée à l'issue de la formation.
6. Facturation après la formation via CHORUS PRO sur la base de la feuille de présence

contact@mc2t.fr