



FORMATION DEVELOPPER SA SECTION CFTC 5-1

Public concerné : Tout militant qui souhaite participer au développement de la CFTC dans les entreprises ou établissements

Prérequis : - Avoir suivi une session de formation FIME,
- Dans l'idéal pour être vraiment à l'aise, avoir suivi la formation Communication orale et communication écrite et numérique.

Objectifs de la Formation :

- Identifier le potentiel de création et/ou de développement d'une ou plusieurs sections CFTC
- Elaborer un plan d'actions de développement d'une ou plusieurs sections en impliquant les adhérents CFTC
- Mettre en place et organiser le travail d'équipe sur le terrain pour assurer le fonctionnement de la section.
- Convaincre un sympathisant d'adhérer et de militer

Méthodes pédagogiques : Apports théoriques, participation active des stagiaires à partir de questionnaires, de travaux en groupes, de mises en situation et de jeux de rôle.

| 1er Jour | 2ème jour | 3ème jour |
|--|--|---|
| <p>ACCUEIL ET INTRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du formateur, et règles de formation • Objectifs de la formation et prérequis • Place de la formation dans le parcours de formation réservé aux adhérents • Présentation des stagiaires et quizz d'évaluation des prérequis • Présentation du programme | <p>CONSTRUIRE UN PLAN DE DEVELOPPEMENT DANS SA SECTION ET REPARTIR LES ACTIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes d'un plan de développement • Exercice pratique : Faire le plan de développement propre à ma section CFTC • Les ressources CFTC, outils de développement de ma section • Développer la CFTC dans une autre entreprise/établissement : les étapes et les clefs d'entrée dans l'entreprise | <p>CONVAINCRE UN ADHERENT DE MILITER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Convaincre un militant de prendre un mandat d'élu CSE • Lister les informations nécessaires à un nouvel adhérent pour une intégration réussie • Mise en situation et jeu de rôle : faire une réunion d'intégration de nouveaux adhérents • Comment responsabiliser crescendo le nouvel adhérent. |
| <p>CONNAITRE LES ENJEUX D'UNE SECTION SYNDICALE POUR DEVELOPPER EFFICACEMENT :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La notion de la section syndicale • Les enjeux du développement de la section sur la CFTC • Quiz d'évaluation des acquis <p>REALISER LE DIAGNOSTIC DE LA CFTC DANS SON ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment se développer ? • Réaliser l'état des lieux de la CFTC propre à mon entreprise (Diagnostic 1 et 2) • Les forces et les faiblesses de la section syndicale (Diagnostic 3) • Les axes de développement de la section | <p>CONVAINCRE UN SYMPATHISANT D'ADHERER A LA CFTC</p> <ul style="list-style-type: none"> • La notion de sympathisant, d'adhérent, de militant • Les arguments pour convaincre CFTC • Construire un argumentaire adapté : <ul style="list-style-type: none"> - Aux attentes des salariés - Aux problématiques rencontrées - En parant les refus les plus souvent évoqués • Mise en situation : convaincre un sympathisant d'adhérer • Mettre en œuvre des stratégies d'approche | <p>FOCUS SUR LA COMMUNICATION : OUTILS INDISPENSABLE DE DEVELOPPEMENT</p> <p>LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES DU MODULE</p> <p>SYNTHESE, EVALUATION ET CLOTURE DU STAGE</p> |