

**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, avoir suivi les modules Communication orale et écrite.

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