

Fonction

CHARGE DE RELATIONS SOCIALES RH III.2 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE RELATIONS SOCIALES ET REGLEMENTAIRE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE RELATIONS SOCIALES IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE REGLEMENTAIRE RH IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE RELATIONS SOCIALES RH III.2 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE RELATIONS SOCIALES RH III.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE RELATIONS SOCIALES RH IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE REGLEMENTATION RH III.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE REGLEMENTATION RH IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES RELATIONS SOCIALES IV.B \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le chargé des relations sociales contribue à la mise en œuvre de la politique relations sociales du Groupe afin d'améliorer la qualité du dialogue social. Il/elle participe à l'organisation des instances représentatives du personnel. Il/elle réalise des études RH afin d'appuyer et de conseiller les directeurs opérationnels, le DRH ou/et la filière RH.

Selon le périmètre de responsabilité, le chargé des relations sociales peut être rattaché à une fonction GA/3.3/3.2

Missions

Contribuer à la mise en œuvre la politique Relations Sociales

- Contribue à l'organisation de l'ensemble des instances, à la préparation des dossiers et travaux techniques, s'assure de leur qualité et de leur conformité réglementaire
- Contribue à la communication sur les accords nationaux et prépare les instances de suivi locales
- Contribue à la diffusion de la communication à l'égard des instances représentatives du personnel
- Participe à l'organisation des élections professionnelles
- Alimente, suit et analyse les tableaux de bord et indicateurs

Contribuer à la qualité du dialogue social

- Gère les demandes d'audience, les préavis et protocoles de sortie de grève
- Traite les alertes des partenaires sociaux (respect méthode conduite du changement, respect des engagements, affaires individuelles)
- Contribue à la veille sur le climat social et notamment sur les éventuels risques sociaux
- Contribue à l'analyse la communication des partenaires sociaux (tracts, presse...)
- Suit les moyens mis à disposition des partenaires sociaux (ASA, affichages, locaux, équipements...)

Apporter conseil et contribuer à l'animation des acteurs du dialogue social

- Apporte un conseil de premier niveau aux acteurs du dialogue social en matière de relations sociales, droit syndical et droit de grève
- Apporte un conseil de premier niveau aux porteurs de projets dans l'élaboration des dossiers et le respect de la méthode de conduite du changement
- Participe à la réalisation d'études RH afin de conseiller et d'orienter la filière RH et les acteurs du

dialogue social en matière de relations sociales, de respect des obligations légales et réglementaires, et de relations avec les partenaires sociaux

Compétences

Communication et marketing

Communication de crise

Savoir anticiper et identifier les crises, gérer leur communication en interne / externe ainsi que leur sortie dans le respect des processus définis.

COMPORTEMENTALES

Analyse et discernement

Pouvoir apprécier, décomposer avec justesse et clairvoyance, une situation observée ou des faits vérifiés et distinguer les éléments marquants à partir du réel pour faciliter la prise de décision. Savoir faire preuve de remise en question, de sens critique, de mise en perspective et de jugement.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Culture RSE

Acquérir et/ou développer des connaissances sur la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et connaître les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociétaux, et/ou de gouvernance)

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

Précision et rigueur

Être précis(e) dans l'exécution de ses tâches pour ne pas faire d'erreur. Contrôler son propre travail pour réduire le risque d'erreur et fiabiliser les résultats.

Analyse et traitement de l'information

Recueillir / synthétiser de l'information, savoir mettre en place, cadrer et piloter / réaliser des études

qualitatives et/ou quantitatives en tirant des enseignements des résultats obtenus.

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

Processus métier

Savoir traiter les opérations en s'assurant de leur bonne exécution, selon les procédures et modes opératoires en vigueur, ainsi que l'ensemble des processus en lien avec son périmètre d'activité.

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client (interne ou externe) / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

Risques et Conformité

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Techniques RH

Règles & outils de gestion administrative / GTA

Savoir utiliser ses connaissances des règles de gestion administrative (absences, congés, etc. . .).

Stratégie de relations sociales

Concevoir la stratégie de dialogue social et/ou piloter la relation avec les instances représentatives du personnel en conformité avec la réglementation au bénéfice des parties prenantes.

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Prérequis

- Filière RH
- Entités opérationnelles
- Entités fonctionnelles
- Partenaires sociaux

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Banque postale

- □

Bgpn reseau

- □

Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 1 à 9