

MAITRISER LA N.A.O

Sans accord de méthode sur la négociation quadriennale

PROGRAMME

Objectifs :

- Comprendre les enjeux de la négociation sociale
- Identifier les thèmes de négociations possibles
- Impliquer les partenaires sociaux dans la démarche

Moyens pédagogiques :

- Le participant expérimente les concepts grâce à des simulations de négociation

A/ Les acteurs de la NAO d'entreprise

- Délégation patronale
- Délégation syndicale
- Sanctions contre les employeurs qui n'ouvrent pas la négociation
- Ce que les syndicats peuvent imposer

B/ Thèmes obligatoires de la NAO

- Salaires
- Partage de la valeur ajoutée
- Qualité de vie au travail
- Mutuelle et prévoyance
- Participation, intéressement, épargne salariale
- Egalité femmes/hommes
- Articulation entre vie personnelle et vie professionnelle
- Plan d'action en l'absence d'accord sur l'égalité femmes/hommes
- Entreprise d'au moins 300 salariés : gestion des emplois de des parcours professionnels

C/ Quels outils et informations peuvent vous apporter des arguments

- Repérer les bonnes informations dans les comptes de l'entreprise
- Connaître les informations générales du marché de l'entreprise
- Connaître les informations nationales sur la situation économique

D/ Mieux négocier

- Identifier le rapport de force social dans l'entreprise
- Répartir les rôles entre les négociateurs
- Maîtriser votre comportement de négociateurs
- Pendant la négociation, ce qui est interdit à l'employeur

E/ Fin de la négociation

- Quand il n'y a pas d'accord
- Quand il y a un accord
- Le CSE doit-il être consulté sur l'accord ?

F/ Préparer la négociation quadriennale d'un accord de « Méthode »

- Quels avantages y-a-t-il de négocier un accord de « méthode »
- Obligation de négocier pour l'employeur
- Contenu obligatoire de l'accord quadriennal
- Transmission obligatoire de l'accord de méthode à la direction du travail

Public visé :

Tous les représentants du personnel

Prérequis :

Aucun