

ETRE PERFORMANT EN NEGOCIATION

Elaborer et réussir une négociation

Public visé :

Tous les représentants
du personnel

Prérequis :

Aucun

Objectifs :

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

Moyens pédagogiques :

- Des fiches méthodes pour préparer la négociation
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Le participant expérimente les concepts grâce à des simulations de négociation

PROGRAMME

A/ Les différents niveaux de négociation

- La négociation interprofessionnelle et de branche
- Qui négocie ? Sur quoi ? Et comment ?
- Négociation d'entreprise ou d'établissement

B/ Les acteurs de la négociation au niveau de l'entreprise

- La délégation patronale
- La partie salariée
- La négociation sans délégué syndical ?

C/ Les thèmes de la négociation

- Obligatoires
- Les invitations à négocier
- Enjeux des thèmes dérogatoires et exemples

D/ Le déroulement de la négociation d'entreprise

- Comment déclencher des négociations ?
- Les obligations de l'employeur
- Mise au point de sa méthode de négociation
- L'issue des négociation
- L'articulation entre négociation et consultation du CSE

E/ Les accords et leur évolution

- Formes de l'accord et formalités à respecter
- La révision d'un accord
- Mise en cause d'un accord ou dénonciation
- L'articulation entre négociation et consultation du CSE

Durée : 1 jour (7 h)