



Elaborer et réussir les Négociations Obligatoires (annuelles, triennales)

Réussir les Négociations Obligatoires ne s'improvise pas. Cela nécessite une préparation active qui porte à la fois sur des choix et des enjeux stratégiques, humains, économiques... Afin d'optimiser vos négociations, il est judicieux de se former et d'apprendre à connaître l'approche pertinente pour obtenir un gagnant / gagnant.

Public :

- Les responsables d'entreprise et d'établissement ayant à négocier les accords collectifs
- Représentant et délégué syndical
- Elus des salariés

Prérequis : aucun

Objectifs :

- Appréhender les enjeux de la négociation d'un accord collectif
- Connaître les aspects juridiques encadrant la négociation d'un accord collectif
- Cerner les formalités et points de vigilance
- Négocier efficacement les accords collectifs obligatoires
- Négocier efficacement les accords
- Préparer efficacement la négociation d'accords parallèles à la NAO (Négociation Triennale Obligatoire, égalité professionnelle, temps de travail, GPEC, salariés handicapés, prévoyance et épargne salariale)

Durée : 2 jours - 14 heures

Méthode pédagogique :

Alternance d'apports techniques et de cas pratiques.

Modalités d'évaluation :

Le séquençage pédagogique est tel qu'il comporte une phase de découverte, une phase de démonstration, une phase d'application puis une phase d'évaluation pour chaque rubrique. L'évaluation se fait donc de manière continue, les échanges au sein du groupe, les questions réponses et les quizz sont autant d'outils d'évaluation.

PROGRAMME

1. Contexte de la négociation

- Rapport entre accord d'entreprise et les autres normes
- Contenu et forme d'un accord d'entreprise

2. Déroulement et issue de la négociation

- Négocier dans une entreprise avec délégué syndical
- Déroulement des négociations
- Dépôt, publicité et entrée en vigueur

3. Vie de l'accord collectif

- Application
- Révision
- Dénonciation et mise en cause

4. Négociations périodiques obligatoires (annuelle, triennale)

- Modalités des négociations obligatoires (entreprises concernées, ...)
- La négociation annuelle obligatoire (NAO)
- La négociation triennale sur la GPEC (Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences)
- Les thèmes de la négociation obligatoire

5. Les trois grandes négociations obligatoires (rémunération, temps de travail et partage de la valeur ajoutée, égalité professionnelle et qualité de vie au travail, gestion des emplois et des parcours professionnels)

- * NTO : Négociation Trimestrielle Obligatoire
(appliquées dans certains grands groupes avec CSE central)