Formation Maîtrisez vos négociations obligatoires dans l'entreprise

Objectifs

- Maîtriser le cadre juridique de la négociation collective en entreprise
- Être en capacité de procéder aux différentes négociations obligatoires et sécuriser vos pratiques
- Développer un dialogue social constructif

Public

Dirigeant, DRH, RRH, Responsable relations sociales, Juriste en droit social

Pré-requis

Notions en droit social

Programme

1/ A quel niveau et avec qui négocie-t-on ?

Le niveau de la négociation : Entreprise, Établisse- ment, l'U.E.S., le Groupe, Interentreprises ;

2/ Les partenaires à la négociation :

- Le partenaire naturel : le délégué syndical
- En l'absence de délégué syndical : quel interlocuteur à la négociation ? le conseil d'entreprise
- Les enjeux du développement du référendum en entreprise

3/ Appréhender les thèmes obligatoires de négociation :

- La nouvelle articulation des normes
- Les trois blocs de la négociation obligatoire et leur composition
- Intégration de la transition écologique dans nos négociations et l'enrichissement du bloc de la Qualité de Vie et Conditions de travail

4/ Le déroulement de la négociation :

- L'initiative de la négociation, son calendrier, ses réunions et les informations à communiquer
- La valorisation des accords de méthode pour en- cadrer les négociations
- Le rôle de la BDESE dans la négociation
- Les enjeux de l'accord majoritaire : périodicité de la négociation, répartition des thèmes ...
- Le recours à l'expert

5/ L'issue de la négociation :

- Les conditions de la conclusion d'un accord :
- La représentativité des organisations syndicales signataires
- La généralisation de l'accord majoritaire
- La base de données nationale des accords collectifs
- L'absence de conclusion d'un accord : le PV de désaccord
- Le dépôt et la publicité

6/ La gestion de l'accord :

- La « vie » de l'accord : conditions de suivi et clause de Rendez-Vous
- La durée de vie de l'accord
- La révision, la dénonciation ou la remise en cause d'un accord : les apports de la loi travail
- La spécificité d'un accord de substitution dont la négociation peut désormais être anticipée
- La fin de la notion des avantages individuels acquis : création de la garantie de rémunération antérieure

Méthodes pédagogiques

- Illustration et mise en œuvre par des cas pratiques basés sur des cas concrets
- Échanges sur les pratiques et problématiques des stagiaires
- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé avant le début de la formation
- Diffusion d'un support PPT
- Un support pédagogique est remis à chaque participant

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM de positionnement en entrée et d'évaluation des acquis de fin
- Nombreux exercices et cas pratiques tout au long de la formation
- Certificat de réalisation individuel

Tarif

Adhérent : 649€ HT (TVA 20%)

Non adhérent : 699€ HT (TVA 20%)

Durée

1 journée de 09h00 à 17h30, soit 7 heures de formation

Intervenant(s)

Véronique LE DREN,

Date(s)

SESSION

25 Mar 2027 9:00 / 17:30

SESSION

07 Oct 2027 9:00 / 17:30