



EUREKA CONSULTING

Parce que votre entreprise vit des moments clés

Public et prérequis

PDG, DG, DRH, DAF, RRH,
responsable des affaires
sociales, juristes
d'entreprise, responsable
paie, managers
Cette formation ne
nécessite pas de prérequis.

Intervenant

VANNONI Claire juriste en
droit social et formatrice au
sein du cabinet EUREKA
CONSULTING.

Objectifs

Appréhender l'ensemble
des thèmes qui ont marqué
l'actualité sociale de
l'année 2017 et de début
2018

Mesurer la portée pratique
des dernières réformes
législatives à travers le
regard de votre expert et
échanger avec vos pairs sur
leur impact dans vos
entreprises.

Durée

1 jour

9h00 - 12h30 et 13h30 –
17h30

Café d'accueil - collation et
repas du midi pris en
commun avec le formateur

Maitriser le cadre et le déroulement des négociations obligatoires selon son effectif

Le dialogue social est au cœur des réformes des 10 dernières années. La négociation sociale sur des thèmes élargis a pour objectif d'en faire un levier de performance économique et sociale. Mais la compétitivité se gagne aussi sur le terrain des relations sociales. Au-delà des obligations légales, c'est dans les relations au quotidien avec les différentes instances que se construisent les négociations de demain.

Comment construire des relations durables et instaurer un dialogue de qualité ? Comment mieux comprendre les logiques d'acteurs et les leviers de pouvoir qui président aux relations sociales ? Comment initier d'autres règles du jeu en prenant en compte la conformité juridique et l'opportunité sociale ?

1. Introduction et préparation NAO : réglementation et enjeux

- L'ouverture des Négociations Annuelles Obligatoires : l'invitation à négocier
- Définir la place de chaque participant : employeur, organisations syndicales et délégations syndicales
- Connaître les grandes étapes des NAO et faire attention au temps dédié
- Analyser et valider les éléments à fixer lors de la 1ère réunion :
- Les thèmes de la négociation
- Le calendrier des négociations
- Les documents obligatoires remis par l'employeur intégrer la BDES: moyenne des salaires par catégorie et par sexe, dispersion des salaires...

2. La méthodologie des NAO par étapes: les clés de réussite

- Négocier chaque thématique avec la méthodologie
- Veiller au bon déroulement des négociations
- Favoriser un climat social et d'échanges propices à une bonne négociation
- Fédérer et adopter une loyauté et un sérieux dans les négociations

Outils pédagogiques

Le formateur est juriste et praticien de terrain

Salle de formation avec rétroprojecteur ou grand écran / paperboard
Connexion Internet Wifi

Rythme de la formation participative alternant apport théorique et exercices pratiques –

Distribution à chaque participant d'un support de formation papier en début de formation + remise du support sur clef SUB en fin de formation)

Quizz de connaissance à froid en début de formation et correction en clôture de la formation avec remise de l'évaluation à chaque stagiaire

Clôture de la formation et déroulé d'un plan d'action immédiatement mobilisable en entreprise

Poursuite des échanges de la formation au travers d'un SAV d'un mois : mail - téléphone et viséo ne nécessitant pour le participant aucun outil particulier autre qu'un ordinateur.

- Connaître les mesures spécifiques à certaines négociations
- Formaliser et retranscrire les points d'accords intermédiaires par un compte-rendu
- Déontologie égalitaire de traitement des accords : être vigilant à l'égalité de traitement
- Conclure les négociations : accord ou échec des négociations
- Obligation de négocier mais pas de conclure un accord
- Procédure à suivre si accord : contenu de l'accord, clauses techniques et validation
- Procédure à suivre si désaccord : la question du PV de désaccord

3. Réviser et dénoncer un accord

- La révision anticipée par l'accord initial
- La révision d'un accord ne l'ayant pas prévue
- Maîtriser les différentes étapes de la procédure de dénonciation
- Les règles de préavis

4. Présentation des techniques et outils de négociation

- Adopter un profil de négociateur
- Savoir refuser une proposition avec assertivité
- Maîtriser ses émotions