

Les Négociations Annuelles Obligatoires - NAO

PUBLIC VISE :

Tous membres élus
titulaires du CSE –
Délégués syndicaux

OBJECTIFS

- Partager une vision du dialogue social et des dispositions en matière de négociation collective
- Se préparer ensemble à la négociation
- Lister les champs de négociation possibles

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

Minimum 4 personnes
Maximum 12 personnes.

INTRA :

Contenu modulable et
adaptable selon vos besoins.

INTER :

Dates, lieux et tarifs
disponibles sur demandes.

DUREE :

2 journées (14h)

PREREQUIS :

Aucun

PROGRAMME

Le processus de négociation

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Les obstacles et les échecs à la négociation
- Savoir sortir des situations conflictuelles habituelles lors d'une négociation
- Créer les conditions de réussite à une négociation
- Professionnaliser le cadre de la négociation

Le cadre socio-historique de la négociation collective

- L'évolution légale de la négociation dans le cadre du travail

Le cadre légal à la négociation

- Les articles du code du travail

Les différents niveaux de négociation

- Au niveau national
- Au niveau local
- Au niveau de l'établissement

Les accords d'entreprise : la Négociation Annuelle Obligatoire (NAO)

Les parties signataires

- Avec qui négocier ?

Le contenu

- Sur quels sujets négocier ?

Les situations d'exception

- Les accords dérogoires
- Les accords atypiques
- La dénonciation d'un accord
- La révision d'un accord

Les obligations de négociier

- Quand négocier ?
- A quel niveau négocier ?
- Comment doit se dérouler la négociation ?
- Rédaction d'un accord
- Comment combiner négociation et consultations du CSE ?
- Une fois que l'accord est signé
- Si l'accord n'est pas signé

CONTACT :

Roxane VITOUX
communication@goees.fr
06 81 07 55 86

ORGANISME



PEDAGOGIE

- Documents supports de formation projetés
- Analyse de cas pratiques
- Croisement des expériences

EVALUATION

- Feuille de présence
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Attestation de formation