

Formation Négociation collective | 50 salariés et plus | 1 jour

Code module : 245 - Version : 2

Durée : 1 jour (7 heures)

Composition du groupe : De 2 à 12 personnes

Pré-requis : Aucun

Modalités pédagogiques disponibles :

- ✓ Intra présentiel (dans vos locaux)
- ✓ Intra en classe distancielle
- ✗ Inter présentiel
- ✗ Inter en classe distancielle

Public : Représentants syndicaux, Membres du CSE

Accès handicapés : Nous consulter pour adapter les modalités de mise en oeuvre

Objectifs pédagogiques :

- Acquérir la maîtrise des règles qui régissent et encadrent la conduite d'une négociation collective
- Obtenir la capacité à engager, conduire et suivre une négociation en entreprise

Méthodes pédagogiques :

- Exposé
- Travail d'échange
- Etudes de cas
- Validation des acquis par des questionnaires, tests d'évaluations
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation

Modalités de sanction :

- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de fin de formation

Intervenant :

- Formateur expérimenté, CV sur demande

Suivi de formation :

- Feuille de présence émargée par demie-journée

Moyens et assistance pédagogiques en distanciel :

- **Formation par visioconférence :** type classe virtuelle avec assistance technique et pédagogique synchrone
- **Matériel requis :** ordinateur (avec webcam, micro et casque ou hauts-parleurs + connexion internet)
- Chaque participant doit disposer d'une **adresse e-mail valide**

Modalités et délais d'accès / pédagogiques :

- Délai de réponse à la demande de devis sous 48 heures après prise de contact par téléphone, e-mail ou formulaire.

Cette formation négociation collective, destinée aux représentants syndicaux et aux membres du CSE, vous permettra de connaître les différentes formes de négociation collective (NAO, accords d'entreprise) prévues par les [articles L2211-1 à L2283-2](#) du Code du Travail.

Pourquoi une formation négociation collective ? Pour devenir de véritables négociateurs.

Cette thématique est également traitée sous forme de [formation commune](#) (employeur + élus).

PROGRAMME

1- Le cadre de la négociation

- La base légale
- Les participants à la négociation
- Les champs ouverts à la négociation
- Les limites de la négociation
- Le déroulement de la négociation

2- Le contenu d'un accord collectif

- Les clauses obligatoires
- La rédaction

3- La mise en oeuvre d'un accord collectif

- Les conditions de validité
- Les conséquences sur les contrats de travail
- Les commissions de suivi
- Les avenants
- Les conditions de dénonciation d'un accord

4- Les négociations obligatoires

- La négociation annuelle obligatoire (NAO)
- La négociation triennale

5- Les accords spécifiques

- L'APC (accord de performance collective)
- Le plan de sauvegarde de l'emploi

6- Les accords atypiques

- Le protocole d'accord préélectoral
- L'épargne salariale
- Les autres accords atypiques