

FORMATION NÉGOCIATION COLLECTIVE | 50 SALARIÉS ET PLUS | 1 JOUR

Ce module, destiné 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.

Il vous amènera également à acquérir les connaissances nécessaires pour devenir de véritables négociateurs.

Organisation de la formation :

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

Code module : 245

Durée : 1 jour / 7 heures

Composition du groupe : De 2 à 12 personnes

Pré-requis : Aucun

Public : Membres du CSE, représentants syndicaux

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 avec les participants
- Etudes de cas
- Validation des acquis par des questionnaires, tests d'évaluations, mises en situations et exercices
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

Modalités et délais d'accès :

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

Suivi de la formation :

- Feuille de présence émargée par demie-journée

Modalité d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation

Moyens et assistance pédagogiques

(si formation à distance) :

- 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 internet valide

P R O G R A M M E

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