

Se préparer à la négociation des accords d'entreprise

OBJECTIFS

- **Comprendre** l'articulation de la négociation collective
- **Identifier** les moyens d'action et recours possibles en vue de déterminer les nouvelles marges de manœuvre qui peuvent être envisagées pour les représentants du personnel et les salariés
- **Connaître** les clés indispensables pour bien négocier
- **Préparer** la négociation
- **Définir une stratégie** et un plan d'action
- **Mieux communiquer** auprès des salariés et des parties prenantes de votre entreprise, en particulier en développant la communication en ligne

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

interaction, exercices, études de cas, théorie, mise en situation

ÉVALUATION DE LA FORMATION :

en fin de formation, un formulaire sera à compléter et permettra d'obtenir une attestation de fin de formation

ÉVALUATION DES STAGIAIRES :

un quiz sera réalisé en fin de formation

ATTESTATION DE FIN DE FORMATION :

elle sera remise après la fin de la formation

PUBLIC : les représentants du personnel

NIVEAU 1 • PRÉ-REQUIS : aucun

DURÉE : 2 jours (14 heures)

TARIF INTER : 350 € HT/jour

Contactez-nous pour connaître
notre tarif INTRA : 01 40 22 64 43 /
01 40 22 64 44 / 01 40 22 63 71

PROGRAMME

Première partie : Les clés indispensables à connaître pour bien négocier

1. Les principes fondamentaux de la négociation

- Démythifier la négociation
- Les processus de la négociation
 - Définir l'important pour vous et pour les autres
 - Evaluer les rapports de force : vous et les autres
 - Visualiser l'acceptable et l'inacceptable : la grille de négociation
 - Déterminer les effets leviers d'une négociation
- Les comportements des acteurs
 - Savoir décoder les comportements de vos interlocuteurs
 - Apprendre à s'ajuster aux comportements de vos interlocuteurs pour gagner en efficacité
 - Exprimer le pourquoi de votre présence à cette négociation (valeurs, motivations)
 - Savoir établir des règles réciproques préalablement à la négociation
 - Comprendre et résister aux manœuvres manipulatoires et déstabilisantes

2. La préparation de la négociation

- Répartir et définir les missions de chacun et tour de table (ressenti, perception)
- Etablir une cartographie de la situation : cadre, acteur, moyens, enjeux
- Se poser toutes les questions pour envisager tous les scénarios de la réussite à l'échec
- Savoir élaborer une force d'appui (stratégie & tactique)

3. La conduite de la négociation

- Exiger de négocier sur des bases claires et documentées
 - Négocier les délais de préparation et la durée de négociation
 - Savoir utiliser tous les moyens à votre disposition
 - Elaborer votre boîte à outils : outils & techniques
 - Savoir terminer une négociation
 - Communiquer auprès des salariés – utiliser les réseaux sociaux

Deuxième partie : les nouvelles règles de la négociation collective

1. Les dispositions des ordonnances

- La nouvelle articulation – accords de branche et accords d'entreprise
- Les trois blocs des thèmes de négociation répartissant le rôle des accords d'entreprise et accords de branche
- Accord majoritaire ou non majoritaire
- Sécurisation des accords collectifs
- Négociation de l'agenda social en entreprise
- La possible création du Conseil d'entreprise – instance de négociation

2. Les différents thèmes de la négociation

- Protocoles électoraux
- Rémunération, temps de travail et partage de la valeur ajoutée
- Egalité femmes/hommes et qualité de vie au travail
- Organisation et fonctionnement des instances
- L'information-consultation
- La planification du calendrier de consultation
- Le recours à expertise