

Formation / La NAO

COMITÉ SOCIAL ET ÉCONOMIQUE

(Négociation Annuelle Obligatoire)

Organisation de la formation :

- Intra en présentiel (dans vos locaux)
- Inter en présentiel (NIMES)
- Inter en distanciel

Code module : SYN 400

Durée : 1 jour / 7 heures

Composition du groupe : De 2 à 12 personnes

Prérequis : Aucun

Public : Membres du CSE, représentant syndical, membre de la commission économique et formation.

Accès handicapés : Les modalités de mise en œuvre seront adaptées selon les cas.

Methodes pédagogiques :

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion discussion
- Utilisation de documents d'exemples
- Validation des acquis par des questionnaires, tests d'évaluations, mises en situations
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser le cadre juridique des négociations annuelles obligatoires.
- Connaître les thématiques pouvant être négociées
- Favoriser un climat social et d'échanges bienveillant.
- Savoir poser les bonnes questions et inciter l'employeur à conclure un accord
- Savoir dénoncer un accord

Programme

1. Le cadre de la négociation

- La préparation des négociations Annuelles Obligatoires : l'invitation à négocier
- Les participants à la négociation
- Les grandes thématiques de la NAO
- Les limites de la négociation
- Le déroulement de la négociation

2. Synthèse sur les dernières lois en matière de droit social et du travail

- Ce qu'il faut savoir et ce qui change

3. La méthodologie par étapes

- Le déroulement des négociations
- Veiller à respecter le dialogue social et favoriser un bon climat social
- Fédérer et adopter une loyauté et un sérieux dans les négociations
- Connaître certaines mesures spécifiques aux négociations
- Formaliser et retranscrire les points d'accords
- Respecter les règles déontologie égalitaire de traitement des accords
- La conclusion : accord ou échec / obligation de négocier mais pas de conclure un accord
- Les accords spécifiques et les accords atypiques
- Les procédures à suivre si accord
- La procédure à suivre si désaccord : le PV de désaccord

4. La révision ou la dénonciation d'un accord

- La révision anticipée et celle non prévue
- Les différentes étapes de la procédure de dénonciation
- Les règles de préavis

SYN400 Page 1/1

Contact :



06.12.87.42.13



www.format-atmani.com/

mail : form-atmani@gmail.com