

# DEVENIR UN ACTEUR EFFICACE DE LA NEGOCIATION COLLECTIVE

**Durée** : 2 jours

**Prix inter-entreprise** : 940€ par participant

**Prix intra-entreprise** : nous consulter

**Public** : Représentants du personnel amenés à négocier avec une direction.

**Pré-requis** : Connaissances de base des Instances Représentatives du Personnel.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement de la négociation collective dans l'entreprise
- Améliorer vos résultats.

## Méthodes pédagogiques

- Méthode active s'appuyant sur l'expérience et les pratiques des participants.
- Apports techniques et comportementaux.
- Exercices et bilan individuel, livret de formation.
- Jeux de rôle.

## Programme détaillé

- **Maîtriser le cadre juridique et social**
  - La Loi, les conventions collectives, les accords d'entreprise, le contrat de travail.
  - La branche, le groupe et l'entreprise.
  - Les champs de la négociation collective.
  - Le formalisme et les règles de la conclusion d'un accord.
  - La dénonciation d'un accord collectif.
- **Identifier les acteurs de la négociation**
  - La direction et ses représentants.
  - Les délégués syndicaux.
  - L'intervention des autres représentants du personnel.
  - Les autres intervenants : syndicat, conseils, salariés ...
- **Préparer la négociation**
  - Le plan d'actions et les acteurs de la préparation.
  - Les préalables à la négociation.
  - Le rapport de force.
  - Les marges de manœuvre.
- **Mener et conclure la négociation d'un accord**
  - Les modalités d'échange avec la direction et/ou ses représentants.
  - L'interaction entre les négociateurs et les salariés.
  - Le contenu et la rédaction d'un accord.
  - En cas d'échec de la négociation.
- **Développer ses compétences relationnelles**
  - Communiquer avec efficacité.
  - Argumenter et convaincre.
  - Gérer les désaccords et les tensions.
  - Sortir des situations de blocage.



Sui  
Generis