

La Négociation Collective avec ou sans Délégué Syndical (1 jour)



**Public : Responsable RH,
Dirigeants,
Représentants du
personnel (DS et CSE),
Juristes en droit social**



Prérequis : aucun



Durée : 1 journée



**Lieu : dans nos locaux ou
dans les vôtres**



**Prix :
Inter : 450 €
TTC/jour/personne pauses
et déjeuner inclus
Intra : Nous contacter**



**Formateur :
Consultant formateur en
en droit social**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre l'environnement juridique de la négociation collective
- Identifier les opportunités offertes par le nouveau cadre légal
- Définir et affiner votre stratégie de négociation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

MODULE 1 : Réussir sa négociation collective

- Élaborer une stratégie efficace et anticiper ses marges de manœuvre
- Obtenir de l'information et adopter les bonnes pratiques de communication

MODULE 2 : Les parties habilitées à négocier une convention ou un accord collectif

- Négociation avec un Délégué Syndical
- Négociation avec un élu mandaté par une organisation syndicale
- Négociation avec le Comité Social et Économique
- Négociation avec un salarié mandaté par une organisation syndicale
- Le Conseil d'entreprise : un cadre spécifique

MODULE 3 : Sécuriser la validité des accords

- Signature par des syndicats majoritaires
- Accord non majoritaire : le recours au Référendum





Notre approche pédagogique :

Co-construction des nouveaux savoirs et savoir-faire afin de définir les meilleures pratiques professionnelles ;
Illustration des apports du formateur par des séquences pédagogiques variées permettant aux participants de travailler de manière collaborative en s'appuyant sur leurs connaissances et expériences ;
Co-construction des outils pour en assurer une meilleure appropriation.



Points forts de la formation :
Transmission d'une méthode rigoureuse, validée et innovante destinée à tous les acteurs de la prévention des RPS ;
Formation complète animée par un consultant spécialisé dans l'accompagnement de prévention des risques professionnels ;
Outils d'analyse remis aux participants au cours de la formation afin de les guider dans leur démarche d'analyse et de prévention (grilles d'analyse, questionnaires d'enquêtes...)



Modalités d'évaluation :

Théorique : QCM
Pratique : Évaluation sommative



Dispositif de suivi d'exécution de la formation et de l'évaluation des résultats :
Feuilles de présence ;
Formulaires d'évaluation de la formation ;
Attestation de fin de formation ;
Questionnaire de satisfaction.

MODULE 4 : La durée des accords : un enjeu de négociation

- Choisir entre un accord à durée déterminée (CDD) ou indéterminée (CDI) ;
- Règles de remise en cause, dénonciation, révision ;
- Présentation des nouveaux types d'accords ;
- Accord de mobilité : négociation et conséquences sur les salaires ;
- Accord de Rupture Conventionnelle Collective : cadre et application ;
- Accord sur l'égalité professionnelle et la qualité de vie au travail.

MODULE 5 : La nouvelle articulation accord d'entreprise, convention collective et loi

- Le principe de subsidiarité de la loi : ce qui relève de la législation ;
- La convention collective : un socle sectoriel de protection ;
- L'accord d'entreprise : la norme de référence privilégiée ;
- Quels impacts pour les entreprises et les salariés ?

