

La Formation Négociation Annuelle Obligatoires

Durée : 1 jour

Objectifs de la formation :

- Savoir se positionner face aux autres syndicats et face à l'employeur
- Maîtriser les principes juridiques de la négociation à travers les cas des NAO et de l'intéressement

Le Programme

Introduction:

- Articulation avec les élus du CSE
- La hiérarchie des textes et la place de l'accord d'entreprise

1. Le cadre de la négociation

- Les textes
- Les acteurs
- Le périmètre géographique

2. Le contenu de l'accord

- Les clauses obligatoires
- Les limites : ordre public...

3. L'attitude et le positionnement

- Se préparer
- Ecouter l'autre
- Positionnement syndical
- Argumenter
- Savoir conclure

4. La négociation annuelle obligatoire

- Les thèmes
- Le déroulement l'issue
- Les sanctions
-

5. L'exécution des accords

- Les incidences juridiques
- Le suivi
- La révision
- La dénonciation

