

SE PREPARER A LA NEGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE (NAO)



LES OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser le cadre juridique de cette négociation
- Identifier les marges de manœuvre
- Disposer de conseils pratiques



LES MODALITES

- Prérequis : aucun
- Public : DS
- Durée : 1 jour (7h)
- Intervenant : juriste droit social et expert économique
- Formation : intra ou inter
- Tarif : nous consulter
- Accès PMR



UNE QUESTION ?

Contactez notre assistante administrative et commerciale

Magali Boullon

Au 07 62 69 34 17

m.boullon@actice.eu

Introduction – Inclusion : présentation du module et des participants, introduction thématique, recueil des attentes

Méthodes/outils pédagogiques : évaluation en amont, jeux brise-glace

Préambule : appréhender les nouvelles règles de la négociation collective

- L'architecture triptyque du code du travail
- Les nouvelles conditions de validité des accords collectifs

Appréhender la réglementation et les enjeux de la NAO

- Fréquence de la négociation et initiative
- Calendrier
- Composition des délégations
- Thèmes de la négociation et informations communiquées
- Déroulement de la négociation : loyauté dans la négociation, relevé de points, processus en cas de conclusion d'un accord ou d'échec de la négociation

Présentation ppt, quiz

Se préparer à la négociation annuelle obligatoire

- Comprendre les documents en la possession du CSE (BDESE et autres), notamment avec l'aide de l'expert-comptable du CSE
- Lister l'ensemble des éléments de rémunération présents au sein de la structure
- Préparer une liste exhaustive et chiffrées des revendications

Présentation ppt, quiz

Comprendre les indicateurs économiques de l'entreprise

- Comprendre les indicateurs économiques pour mieux négocier
- Comprendre l'évolution de la masse salariale
- Définir sa stratégie de négociation

Présentation ppt, quiz

Conclusion – Evaluation – Décluseion

Méthodes/outils pédagogiques : évaluation à chaud