

Les mécanismes de la participation et de l'intéressement : comment construire des accords gagnant-gagnant ?



LES OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes de la participation et de l'intéressement
- Identifier les bons critères
- Être force de proposition auprès de sa direction



LES MODALITES

- Prérequis : Aucun
- Public : les représentants du personnel
- Durée : 1 jour (7h)
- Intervenants : expert économique
- Formation : inter ou intra-entreprise (lieu et date de votre choix)
- Tarif : nous consulter (devis personnalisé)



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 : jeux brise-glaces

I. Préambule : L'association des salariés à la réussite de l'entreprise

II. De quoi parlons-nous ?

- a. L'accord de participation
- b. L'accord d'intéressement
- c. Avantages sociaux et fiscaux
- d. La possibilité d'articulation entre accord de participation et accord d'intéressement
- e. Prime Macron, prime de partage de valeur, etc.

III. Règles de bonnes pratiques pour négocier

- a. Comprendre le modèle économique de son entreprise pour comprendre les marges de manœuvre
- b. La matière nécessaire pour négocier
- c. Réaliser des simulations
- d. Les écueils à éviter
- e. Le faire évoluer dans le temps

IV. Cas pratique : signature d'un accord

Conclusion - Evaluation – Décluseion

Méthodes/outils pédagogiques : évaluation à chaud