

Formation pour élus du CSE susceptibles de négocier un accord collectif

PROGRAMME DE FORMATION

Maitriser le cadre juridique

- Les accords d'entreprise après la Loi travail et les ordonnances
- Ordre public, branche, dispositions négociables et supplétives, que reste-t-il ?
- L'ouverture du champ des accords d'entreprise
- La mise en forme d'un accord d'entreprise ou d'établissement
- Durée déterminée ou indéterminée
- Qualité des signataires

Comprendre la dynamique d'une négociation

Le but de la négociation : trouver un accord

- L'équilibre d'un accord entre les parties
- Les différents types d'accord
- Des compromis sans compromission
- Le fond et la forme d'un accord d'entreprise

Bien représenter ses mandants

- La représentativité : connaître et assumer son mandat
- Mandat représentatif ou impératif ?
- Communiquer avec le personnel avant, pendant, après la négociation
- Déterminer le champ du négociable :
 - Les concessions possibles... et les autres
 - Négocier une contrepartie
 - Le scénario de rupture : connaître les limites pour parvenir à un accord

La mise en forme d'un accord d'entreprise ou d'établissement

- L'importance de la rédaction : éviter les ambiguïtés, rédiger de façon claire et simple
- Le formalisme : choisir la durée de l'accord, vérifier la qualité des signataires, accomplir les formalités de dépôt et de publicité
- Le suivi de la mise en œuvre et l'évaluation des effets : prévoir des indicateurs, évaluer l'atteinte des objectifs, évaluer les impacts de l'accord, réguler, amender l'accord

OBJECTIFS

Les possibilités nouvelles pour les élus non syndiqués de négocier, en l'absence de délégués et de mandatés syndicaux, des accords d'entreprise les placent devant une responsabilité très importante.

C'est d'autant plus important que le législateur ouvre de plus en plus le champ du négociable en entreprise et que l'objet des négociations pourra parfois être délicat.

Les élus doivent négocier pour leurs mandants, c'est-à-dire leurs collègues de travail et faire des compromis, donc des concessions. C'est une grosse responsabilité qu'il faut savoir porter.

En 2 jours, nous vous donnons les clefs pour être prêt à négocier sur tous les sujets avec votre employeur.

Public

- Représentants du personnel



2 jours (14 heures)



Intra : devis sur demande



Référence de la formation : RS16

Les + de la formation

- La formation laisse une place importante aux expériences des participants dans une logique de recherche de solutions aux situations bloquantes.
- Les nombreux jeux de rôle permettent aux participants d'améliorer leur pratique de négociation.

Renseignements calendaires et inscriptions :