

PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL

DUREE : 1 JOUR

OBJECTIFS :

La NAO – Négociation Annuelle Obligatoire – dans l'entreprise, impose à tous les employeurs ayant dans son entreprise au moins un délégué syndical d'engager, tous les ans, une négociation sur des thèmes fixés par le Code du Travail.

1. LE PROCESSUS DE NEGOCIATION

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Les obstacles et les échecs à la négociation
- Savoir sortir des situations conflictuelles habituelles lors d'une négociation
- Créer les conditions de réussite à une négociation
- Professionnaliser le cadre de la négociation

2. LE CADRE SOCIO HISTORIQUE DE LA NEGOCIATION COLLECTIVE

- L'évolution légale de la négociation dans le cadre du travail

3. LE CADRE LEGAL A LA NEGOCIATION

- Les articles du code du travail

4. LES DIFFERENTS NIVEAU DE NEGOCIATION

- Au niveau national
- Au niveau local
- Au niveau de l'établissement

5. LES ACCORDS D'ENTREPRISE : LA NEGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE (LA N.A.O.)

6. LES PARTIES SIGNATAIRES

- Avec qui négocier ?

7. LE CONTENU

- Sur quel sujet négocier ?

8. LES SITUATIONS D'EXEPTION

- Les accords dérogatoires
- Les accords atypiques
- La dénonciation d'un accord
- La révision d'un accord

9. LES OBLIGATIONS DE NEGOCIER

- Quand négocier ?
- A quel niveau négocier ?
- Comment doit se dérouler la négociation ?
- Rédaction d'un accord
- Prévisionnel
- Comment combiner négociation et consultation du C.S.E. ?
- Une fois que l'accord est signé
- Si l'accord n'est pas signé