



FORMATION

NÉGOCIATION COLLECTIVE ET ACCORDS D'ENTREPRISE



PRESENTATION

DESRIPTIF

Cette formation vise à outiller les représentants du personnel et les négociateurs syndicaux pour comprendre, préparer et conduire efficacement des négociations collectives. Elle permet de maîtriser les différentes étapes de la négociation, le cadre juridique, les obligations de l'employeur et les enjeux liés à la signature des accords collectifs en entreprise.

OBJECTIFS

Comprendre le cadre légal de la négociation collective.

Identifier les thèmes obligatoires et facultatifs de négociation.

Se préparer efficacement à une négociation.

Conduire et formaliser un accord d'entreprise conforme à la loi.

Agir en tant qu'acteur constructif du dialogue social.

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

Être élu du personnel, représentant syndical ou mandaté pour la négociation.

Aucune connaissance juridique préalable exigée.



DUREE

- 3 jours (21 heures)



TARIF

1260 € TTC en Inter (présentiel ou à distance).

Sur devis en Intra Entreprise (dans vos locaux ou à distance).



CERTIFICATION

Attestation de formation remise à l'issue de la session. Formation non certifiante mais valorisable dans l'exercice du mandat.

RÉSERVEZ VOTRE PLACE
DÈS MAINTENANT SUR :
inscription@formaskill.fr

OU PAR TÉLÉPHONE
07 45 202 202



COMPÉTENCES VISÉES

Identifier les obligations légales de négociation.
Structurer un processus de négociation.
Utiliser les bons outils d'analyse et d'argumentation.
Rédiger, réviser et valider un accord d'entreprise.
Favoriser un dialogue social constructif et durable.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

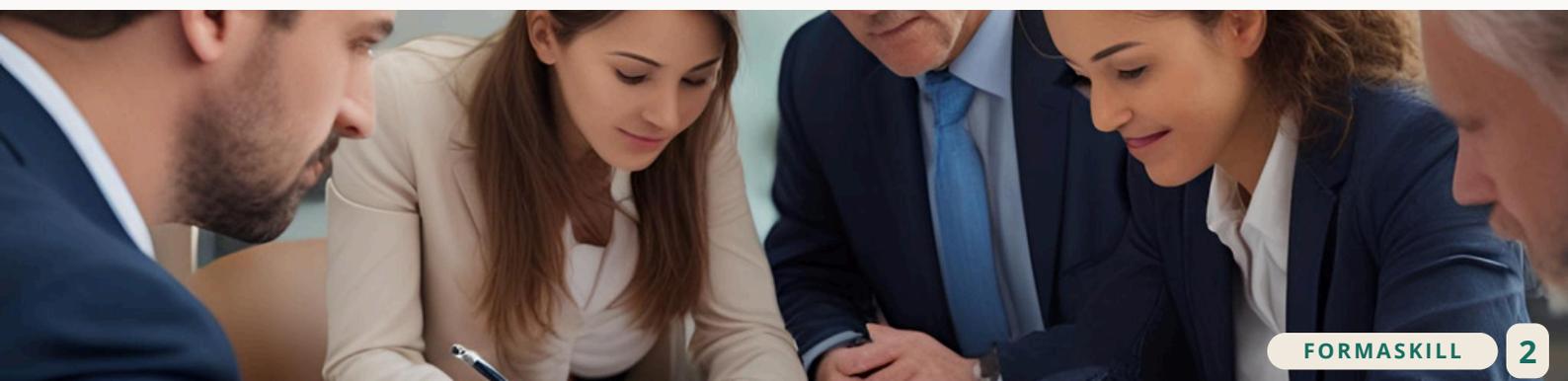
- Renforcement du rôle d'acteur dans le dialogue social
- Accès à des responsabilités de délégué syndical, négociateur de branche ou de groupe
- Préparation à des fonctions RH ou juridiques
- Valorisation dans les parcours militants et syndicaux

MÉTHODOLOGIE

Alternance entre théorie et mise en pratique.
Études de cas réels, jeux de rôle de négociation.
Simulations de situations de négociation d'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation initiale des acquis (quiz ou QCM).
Mises en situation évaluées en cours de session.
Évaluation finale des connaissances.
Bilan de satisfaction et attestation individuelle.





MODULES DE FORMATION

Cadre juridique de la négociation collective

- Les niveaux de négociation (entreprise, branche, groupe)
- Le rôle des acteurs : employeurs, syndicats, représentants élus
- Obligations légales de négociation (égalité, QVCT, rémunération...)

Préparation de la négociation

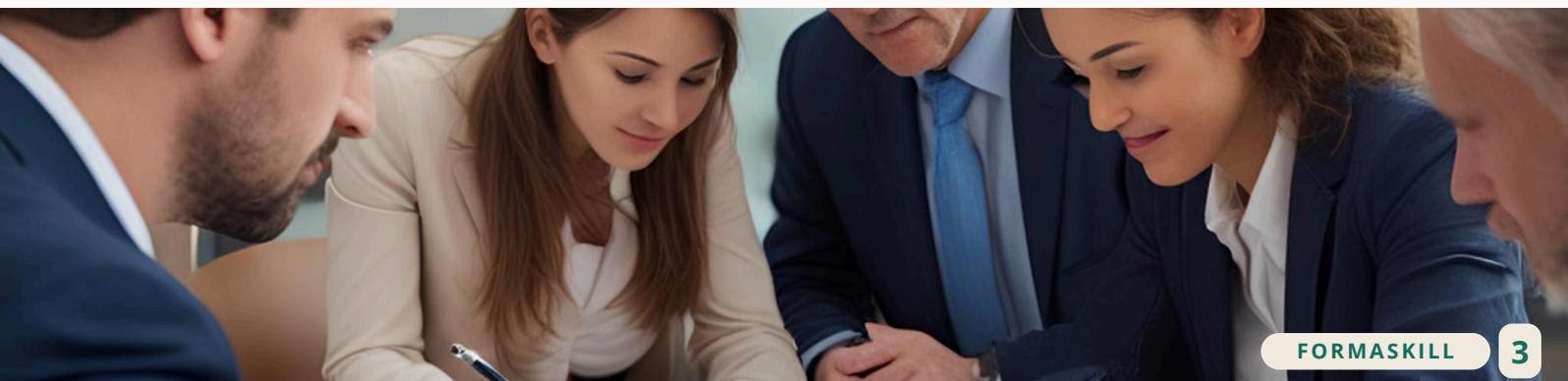
- Recueil des revendications et analyse des besoins
- Analyse des données sociales et économiques (BDES, accords antérieurs)
- Construction d'une stratégie de négociation

Conduite de la négociation

- Techniques de communication et d'argumentation
- Gestion des situations de blocage
- Conduite de réunion et gestion du rapport de force

Rédaction et validation d'un accord d'entreprise

- Clauses obligatoires, durée, révision, dénonciation
- Conditions de validité et signature de l'accord
- Dépôt auprès de la DREETS (ex-DIRECCTE)



Contactez notre expert !

- 1 Validation de votre projet de formation
- 2 Validation de votre dispositif de financement
- 3 Accompagnement personnalisé
- 4 Inscription en formation

☎ Nom de l'expert : **Madame Karima CHAMON**

✉ Email : **inscription@formaskill.fr**

☎ Téléphone : **07 45 202 202**

