Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

Public

Managers, RRH, DRH, personne en charge de la négociation

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour, soit 7 heures

Dates et lieu

2 mai 2023 à Niort – *Date limite d'inscription : 4 avril 2023*

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

370 € nets de taxes

Intervenante

Delphine DEMAREZ

Objectifs pédagogiques

S'approprier la méthode de préparation de la négociation annuelle obligatoire (NAO)

Construire sa NAO pour aboutir à la conclusion d'un accord

Maîtriser les thématiques abordées lors des négociations

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques
Echanges entre les stagiaires et l'intervenante
Exercice en groupe sur un projet d'accord collectif

Modalités d'évaluation

Test de positionnement individuel en amont de la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation mais également évaluations formatives au cours de la formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à chaud à l'issue de la formation
Attestation de formation individuelle délivrée après la formation

Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

Contenu

- ✓ Préparer les NAO : réglementation et enjeux
  - Comment procéder à l'ouverture des NAO : l'appel à négocier par l'employeur ou par un DS
  - Clarifier la place de chaque participant : employeur, organisations syndicales et délégations syndicales
  - S'approprier les grandes étapes des NAO et les planifications dédiées
  - Valider les éléments à fixer lors de la 1ère réunion

- ✓ Dérouler chaque étape de la NAO : les clés juridiques de réussite
  - Quels thèmes négocier dans l'entreprise ?
  - Amorcer le dialogue avec les syndicats
  - Négociations annuelles, triennales : Maîtriser les thèmes à aborder par « bloc » (suite à la loi Rebsamen)
  - Connaître les documents obligatoirement remis par l'employeur aux organisations syndicales

- ✓ Négocier chaque thématique en toute sécurité
  - Veiller au bon déroulement des négociations
  - Conclure les négociations par un accord ou un échec

Cliquez ici pour consulter le programme détaillé de la formation

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques