



EFD CONSULTING

21, rue de la Marine 30230 RODILHAN

Tel : 04 66 02 09 43 – Fax : 04 66 57 25 86

Email : contact@efdconsulting.com - Internet : www.efdcconsulting.com

RC NIMES - SARL au capital de 7000 € - Agrément formation - Siret : 45272309100024 - APE : 7022Z

LES NEGOCIATIONS ANNUELLES OBLIGATOIRES

Les négociations annuelles obligatoires (NAO) concernent toutes les entreprises où sont constituées une ou plusieurs sections syndicales d'organisations représentatives et dans lesquelles un délégué syndical, au moins, est désigné. L'organisation des NAO incombe à l'employeur. Elles doivent s'engager de façon périodique, sur certains thèmes en particulier, notamment les salaires et l'égalité professionnelle.



Objectifs de la formation

- Valoriser son mandat par une meilleure communication
- Développer l'aptitude à la négociation au sein d'un groupe
- Réussir une communication et une négociation efficace



Durée : 2 jours
Pré requis nécessaire :
être membre du CSE,
Autres représentants du
personnel



Méthodes pédagogiques

Analyse de l'expérience ; Exposés théoriques ; Travaux en petits groupes, études de cas ; Exercices et jeux de rôle ; Dossier remis en fin de formation



Les + EFD Consulting

Formation intra entreprise : réalisée chez vous, personnalisée et aux dates que vous choisissez

Formateur spécialiste des IRP, Consultant RH et Management

Dossier remis en fin de formation avec documents et support de cours

PROGRAMME DE LA FORMATION

1) Diagnostic

- ✓ Le contexte
- ✓ Les enjeux
- ✓ Le rapport de force
- ✓ Les négociateurs
- ✓ Les objets

2) Objectifs

- ✓ Définir ses priorités
- ✓ Les possibilités de manœuvre
- ✓ Les objectifs de l'interlocuteur
- ✓ L'objectif commun

3) Stratégie

- ✓ Mode de conduite de la négociation
- ✓ Définir une stratégie
- ✓ Savoir s'adapter

4) Organisation

- ✓ Le lieu de la négociation
- ✓ L'organisation de l'équipe
- ✓ La durée

5) Structurer son intervention

- ✓ Préparation des propositions
- ✓ Préparation des arguments
- ✓ Préparation des justificatifs
- ✓ Les solutions alternatives
- ✓ Le plan de secours

6) Qualité du bon interlocuteur

- ✓ Affirmer son style
- ✓ La volonté d'y arriver
- ✓ La fermeté
- ✓ L'imagination concrète
- ✓ Le sens de la séduction

7) La négociation collective depuis les Ordonnances Macron

- ✓ Primauté de l'accord d'entreprise
- ✓ Dispositions propres aux PME
- ✓ Accords d'entreprise conclus en l'absence de DS facilités
- ✓ Assouplissement des modalités de la négociation obligatoire en Entreprise
- ✓ Recours élargi au référendum
- ✓ Généralisation de l'accord majoritaire
- ✓ Sécurisation des accords collectifs renforcée

8) Les Négociations Annuelles Obligatoires

- ✓ L'obligation de procéder aux NAO
- ✓ Les participants
- ✓ Les thèmes de la NAO
- ✓ La conclusion des NAO

➤ En complément

Avant cette formation : **formation le comité social et économique**

Après cette formation : **formation lecture des comptes de l'entreprise**