

AGIR ET NÉGOCIER



Public

Adhérent.es CFDT

Délégué.e.s ou délégué.e.s syndicadaux et membre de la délégation de négociation

Prérequis

Responsable de SSE pour celles et ceux dans cette responsabilité

Objectifs

- Connaître les dispositions légales de la négociation en entreprise
- Maîtriser la stratégie CFDT sur la négociation
- Développer une pratique participative et de proximité autour d'une négociation
- Maîtriser les interactions en cours d'une négociation
- Construire un argumentaire

Programme

- Distinguer les thèmes de négociations spécifiques à l'entreprise et la branche
- Maîtriser le triptyque ordre public, dispositions supplétives et négociation d'entreprise
- Connaître le principe de validité d'un accord
- Connaître les dispositions légales de la négociation dans l'entreprise
- Identifier une situation de négociation et analyser le jeu des acteurs
- Identifier les types de négociation
- Connaître les enjeux de la négociation dans la conception du syndicalisme CFDT
- Repérer la pratique de négociation dans l'entreprise
- Démontrer l'importance de la communication dans une négociation
- Préparer un argumentaire et confronter des arguments

Animation

Réseau de formateurs ou formateurs Mutual Formation

Moyens pédagogiques

- Travaux en plénière
- Remue-méninges
- Travaux en sous-groupes
- Supports techniques : vidéoprojecteur, tableau papier, tableau blanc et documents pédagogiques

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement/Signature électronique

Modalités d'évaluation

- Temps de parole pour chaque stagiaire
- Questionnaire
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

Modalités d'accessibilité

Entretien préalable pour déterminer l'aménagement adapté en situation de handicap

Modalités d'inscription

Au plus tard 30 jours avant le début de la formation

DURÉE
3 jours - 21h
Présentiel

TARIF
par stagiaire
(non soumis à TVA)
Nous consulter

DÉLAIS
D'ACCÈS
30 jours avant
le début de la
formation

