LA NEGOCIATION COLLECTIVE, N.A.O.

Réf. Défis CE - S5

DURÉE DE LA FORMATION : 1 JOUR

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 NIVEAUX 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'EXCEPTION
   - 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.E. ou C.S.E. ?
   - Une fois que l'accord est signé
   - Si l'accord n'est pas signé