

ETRE PERFORMANTS POUR LA NEGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE

OBJECTIFS :

- Connaître les étapes de la NAO
- Sélectionner l'information pour bâtir vos revendications
- Préparer votre stratégie et créer un contexte favorable

LES DIFFÉRENTS PARTENAIRES DE LA NÉGOCIATION

- La partie patronale
- La partie salariale
- Composition de la délégation syndicale
- Le choix du niveau de négociation

LE DEROULEMENT DE LA NAO

- L'obligation de négocier
- Le déroulement dans les faits : réunion préparatoire, remise des informations, réunions de négociation
- Loyauté des deux parties
- Issues des négociations

OBJETS DE LA NAO

- Les thèmes obligatoires
- Les autres thèmes de la NAO

ENJEUX ET STRATEGIES

- Caractéristiques de la négociation sociale et éléments de complexité
- La stratégie : enjeux et tensions
- Comment préparer la négociation ?
- Comment communiquer durant la négociation ?

TARIF : 1440 € T.T.C la journée pour l'ensemble du groupe avec une clé USB remise à chaque participant.