

AGIR ET NÉGOCIER

TARIF
par stagiaire
(non soumis à TVA)
Nous consulter

DURÉE
3 jours - 21h
Présentiel

Animation

Formateurs et Formatrices Mutual Formation

Modalités d'accessibilité

Afin d'adapter les modalités d'accueil pour la formation, nous vous invitons à prendre contact avec nous.

Modalités d'inscription

Trente jours minimums avant le début de la formation

Délais d'accès

Deux jours minimums avant le début de la 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

Questionnaire en amont
Mise en situation
Questionnaire d'évaluation et
d'appréciation
Attestation de fin de formation

Public

Adhérent.es CFDT

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

Prérequis

Aucun prérequis

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