

🔴 Délégué syndical : s'approprier le régime juridique de la négociation collective

Nouveau cadre légal de la négociation collective : identifier ce qui est négociable

PUBLIC

Délégués syndicaux - Membres du CSE - Toute personne amenée à négocier avec l'employeur

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Conseils personnalisés d'un avocat spécialisé en droit social

Alternance de théorie et de mise en application concrète

Partage et analyse de bonnes pratiques

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec

Code
600323

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
350 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre légal de la négociation collective
- Gérer les étapes clés de la négociation avec l'employeur
- Identifier les conséquences d'une révision ou d'une dénonciation

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Négocier l'accord de mise en place du CSE

- Négociation du protocole d'accord préélectoral
- Consultations périodiques
- Les réunions plénières
- Les niveaux et les délais de consultation
- Consultations ponctuelles
- BDESE : rôle des délégués syndicaux et évolutions relatives à la partie environnementale
- Mise en place de la commission SSCT et des autres commissions
- Rédiger les procès-verbaux de réunion
- Quiz interactif : identifier les étapes de la négociation de la mise en place du CSE

Focus sur la négociation obligatoire en entreprise

- Quelles entreprises y sont assujetties ?
- Périodicité de la négociation obligatoire
- Ordre du jour de réunion
- Salaires, temps de travail et partage de la valeur ajoutée
- Egalité professionnelle et qualité de vie et des conditions de travail
- Gestion des emplois et des parcours professionnels
- Quid de l'issue de la négociation ?
- Comment préparer et conduire ces négociations avec l'employeur ?

vos accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Étude de cas : les points clés de la négociation obligatoire

Que peut-on négocier en entreprise ?

- Temps de travail
- Salaires
- Egalité professionnelle
- Insertion et maintien dans l'emploi des salariés handicapés
- Formation professionnelle
- A quelle périodicité est-il possible de négocier sur ces thèmes ?
- Exercice de synthèse : distinguer ce qui relève de la négociation obligatoire du reste

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

••• —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 12 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

A DISTANCE

- 12 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 12 Oct. 2026

BORDEAUX

- 12 Oct. 2026

CHAMBERY

- 12 Oct. 2026

GRENOBLE

- 12 Oct. 2026

LILLE

- 12 Oct. 2026

LYON

- 12 Oct. 2026

MARSEILLE

- 12 Oct. 2026

MONTPELLIER

- 12 Oct. 2026

NANTES

- 12 Oct. 2026

NICE

- 12 Oct. 2026

NIORT

- 12 Oct. 2026

PAU

- 12 Oct. 2026

RENNES

- 12 Oct. 2026

ROUEN

- 12 Oct. 2026

STRASBOURG

- 12 Oct. 2026

TOULOUSE

- 12 Oct. 2026

TOURS

- 12 Oct. 2026