

## 🔴 Délégué syndical : acquérir une stratégie de négociation efficace

Intégrer la stratégie dans ses négociations collectives

Code  
**600324**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif Inter\*  
**350 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### **PUBLIC**

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

### **PRÉ-REQUIS**

Avoir des notions en matière de régime juridique de négociation collective ou avoir suivi la formation :

### **NIVEAU D'EXPERTISE**

Perfectionnement

### **LES POINTS FORTS**

Conseils personnalisés d'un avocat spécialisé en droit social

Formation qui alterne apports théoriques et exercices 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 votre accord, votre note globale

## **Objectifs pédagogiques**

- Identifier la stratégie de l'employeur et ses marges de manœuvre en matière de négociation collective
- Mettre en oeuvre une méthode de préparation et de conduite des négociations d'entreprise
- Identifier les attitudes à adopter dans le cadre des négociations d'entreprise

## **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.

### **Maîtriser les règles de conclusion et de négociation des accords d'entreprise**

- Le principe de loyauté
- Distinction du protocole d'accord préélectoral et les autres accords
- Condition majoritaire
- Quiz interactif : les principes relatifs à la négociation des accords d'entreprise

### **Gérer les rapports de force dans la négociation**

- Faire appel au référendum
- Consultation des salariés : identifier ses ambivalences
- Appel à la consultation par les syndicats
- Appel à la consultation par la direction
- Contestation judiciaire des accords : qu'est-il encore possible ? (délais, présomption de validité des accords, modulation des effets juridiques par le juge)
- La règle de contestation
- Cas pratique : à partir d'un exemple concret, mettre en oeuvre une stratégie dans l'hypothèse d'un appel à consultation

### **Intégrer la stratégie dans la négociation des restructurations**

- Accord de rupture

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](mailto: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.

- Négociation des restructurations de l'entreprise
- Les accords de performance collective
- Accords de rupture conventionnelle
- Négociation des plans de départs volontaires et les plans de sauvegarde de l'emploi
- Conditions de travail et d'emploi : qu'est-il possible de négocier ?
- Construction d'outil : élaborer un schéma des étapes principales d'une négociation relative aux restructurations

### **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

- 13 Oct. 2026
- 16 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 13 Oct. 2026
- 16 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 13 Oct. 2026

### BORDEAUX

- 13 Oct. 2026

### CHAMBERY

- 13 Oct. 2026

### GRENOBLE

- 13 Oct. 2026

### LILLE

- 13 Oct. 2026

### LYON

- 13 Oct. 2026

### MARSEILLE

- 13 Oct. 2026

### MONTPELLIER

- 13 Oct. 2026

### NANTES

- 13 Oct. 2026

### NICE

- 13 Oct. 2026

### NIORT

- 13 Oct. 2026

### PAU

- 13 Oct. 2026

### RENNES

- 13 Oct. 2026

### ROUEN

- 13 Oct. 2026

### STRASBOURG

- 13 Oct. 2026

### TOULOUSE

- 13 Oct. 2026

### TOURS

- 13 Oct. 2026