

## 🔴 Négocier avec les partenaires sociaux : s'approprier le régime juridique de la négociation collective

Maîtriser le cadre légal afin d'identifier ce qui est négociable

Code  
**600329**

Durée  
**1 jour / 7  
heures**

Tarif Inter\*  
**950 €  
HT**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

### **PUBLIC**

Directeurs - RRH - Juristes en droit social - Responsables des relations sociales - Toute personne amenée à négocier avec les partenaires sociaux

### **PRÉ-REQUIS**

Aucun prérequis nécessaire

### **NIVEAU D'EXPERTISE**

Fondamentaux

### **LES POINTS FORTS**

Cette formation est éligible au financement via le CPF dans le cadre du bloc 6 du titre Manager du développement des ressources humaines (RNCP 35604)

Conseils personnalisés d'un formateur praticien des relations sociales

Ateliers pratiques pour acquérir les bons réflexes

Analyse des bonnes pratiques stratégiques en matière négociation collective

### **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.

## **Objectifs pédagogiques**

- S'approprier le cadre légal de la négociation collective
- Analyser le rôle et les missions des acteurs de la négociation
- Cerner les étapes clés de la négociation

## **Programme de la formation**

### **Engagement**

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

## **S'approprier le cadre légal de la négociation collective**

### **Expliquer les évolutions relatives aux conditions de validité des accords collectifs**

- Primauté et règles de validité des accords d'entreprise : présomption de légalité, principe majoritaire
- Articulation des niveaux d'accords : entreprise, convention collective, obligations légales
- Etude de cas fil rouge 1/3 : analyser les enjeux juridiques d'un projet d'accord

### **Lister les sujets de négociations**

- Trois blocs de négociation obligatoire : salaire, temps de travail et partage de la valeur ajoutée ; égalité professionnelle et qualité de vie et des conditions de travail ; gestion des emplois et des parcours professionnels
- Autres sujets de négociations : formation, droit d'expression...
- Etude de cas fil rouge 2/3 : déterminer les sujets de négociation à préparer

## **Analyser le rôle et les missions des acteurs de la négociation**

### **Conduire la négociation collective avec les délégués syndicaux**

- Représentativité des syndicats et attributions des délégués syndicaux

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 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.

- Composition des délégations syndicales et patronales
- Etude de cas fil rouge 3/3 : les conditions de la négociation selon les acteurs en présence

## Conduire la négociation collective sans délégués syndicaux

- La négociation sans délégués syndicaux, c'est possible ! Salariés mandatés, élus, référendum d'entreprise
- Articulation avec le CSE
- Étude de cas : valider un accord sans DS

## Lister les étapes clés de la négociation

### Identifier la périodicité et le déroulé de la négociation obligatoire

- Périodicité des négociations et durée des accords : les dispositions d'ordre public, les dispositions relevant de la négociation et les dispositions supplétives
- Le contenu de la négociation obligatoire
- Déroulement de la négociation : convocation, documents préparatoires, rédaction de l'accord et clauses obligatoires, formalités et délais de signature et de dépôt
- Diagnostic partagé : quels documents transmettre aux partenaires sociaux ?
- Négociation d'accords de méthode : quand et comment ?
- Enjeux de la politique conventionnelle de l'entreprise ; le cas des usages et les décisions unilatérales
- Exercice pratique : rédiger un préambule

### Anticiper les étapes qui suivent la négociation

- Formalités de dépôt et d'enregistrement
- Importance de la mise en œuvre et du suivi
- Contestation et dénonciation d'un accord
- Quiz interactif : les points de vigilance de la négociation d'un accord

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation 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

- 14 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026 – Session Garantie
- 7 Déc. 2026 – Session Garantie

### A DISTANCE

- 14 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026 – Session Garantie
- 7 Déc. 2026 – Session Garantie

### AIX-EN-PROVENCE

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### LILLE

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### LYON

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### NANTES

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### NICE

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### NIORT

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### PAU

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### RENNES

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### ROUEN

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### STRASBOURG

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

### TOULOUSE

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

## TOURS

- 5 Oct. 2026
- 2 Nov. 2026
- 7 Déc. 2026

