

## 🔴 Délégué syndical : s'approprier le régime de la négociation collective et acquérir une stratégie de négociation efficace

Sécuriser ses pratiques en matière de négociation collective

Code  
**600331**

Durée  
**2**  
jours

Tarif Inter\*  
**1355 €**  
HT

\*Repas inclus (en présentiel)

### PUBLIC

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

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### LES POINTS FORTS

Conseils personnalisés d'un avocat spécialisé en droit social

Alternance de théorie et d'exercices pratiques

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 votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis

## Objectifs pédagogiques

- S'approprier le cadre légal de la négociation collective
- Identifier les étapes clés de la négociation avec l'employeur
- Identifier la stratégie de l'employeur et ses marges de manœuvre en matière de négociation collective
- Développer une méthode de préparation et de conduite 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.

Délégué syndical : s'approprier le régime juridique de la négociation collective (1 jour)

### 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

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.

- 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 ?
- 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

Délégué syndical : acquérir une stratégie de négociation efficace (1 jour)

### 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 œuvre une stratégie dans l'hypothèse d'un appel à consultation

### Intégrer la stratégie dans la négociation des restructurations

- Accord de rupture
- 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

...

### A DISTANCE, PARIS

- 12 au 13 Oct. 2026
- 15 au 16 Déc. 2026

