

🔴 Négocier avec les partenaires sociaux : régime juridique – Workshop

Code
702846

Durée
**3 heures / 3
heures**

Tarif Inter*
**450 €
HT**

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

DRH – RRH – Juristes en droit social –
Assistant(e) RH – Gestionnaires paie
– Collaborateurs de cabinets
d'expertise comptable

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Apprentissage par l'action avec des
cas pratiques ciblés

Valeur ajoutée des échanges et du
partage d'expériences entre
participants

Possibilité de combiner plusieurs
ateliers pour un parcours
d'apprentissage complet

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

Objectifs pédagogiques

- Définir le cadre légal de la négociation collective
- 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 reçoit vos objectifs de progrès.

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

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...

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 ?
Evaluation : quiz de validation des acquis

Transfert

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

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

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

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

- 3 Nov. 2026

