



PRÉPARER LA NÉGOCIATION OBLIGATOIRE SUR LA RÉMUNÉRATION



En tant que délégué.e syndical.e ou membre de la délégation, vous êtes amené.e à négocier sur les rémunérations mais, vous ne savez pas précisément comment vous y préparer, quels en sont les tenants ni les aboutissants, ou vous souhaitez améliorer vos pratiques actuelles en qualité de négociateur/négociatrice. Cette formation est conçue pour y aider.



2 JOURS

PUBLIC

Les négociateurs d'entreprise

TARIF

Formation uniquement en intra entreprise en présentiel ou en visioconférence. Organisation sur mesure aux dates de votre choix. Contactez-nous pour un devis personnalisé.

PRÉREQUIS

Aucun



100 %
des élus
recommandent
cette formation.

Indicateurs de résultats
détaillés sur notre site
internet

PROGRAMME

► NOUVEAU CHAMP DE LA NÉGOCIATION

► CADRE DE LA NÉGOCIATION

- Niveau de la négociation et initiative
- Périodicité annuelle à défaut d'accord
- Les syndicats : composition de la délégation et moyens
- Règles de validité de l'accord selon les thèmes
- Accord/PV de désaccord

► PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Informations données à la délégation syndicale
- Informations et expertises à la disposition du comité

- Analyser les composantes de la rémunération et leur évolution
- Points de vigilance en matière de temps de travail

► CONDUIRE LA NÉGOCIATION

- Poser et formuler les revendications
- Communiquer avec les salariés
- Règles de conduite des réunions

Le CSE peut dédier une partie de son budget de fonctionnement au financement de la formation des délégués syndicaux.

Cette décision doit être prise par une délibération adoptée à la majorité des membres présents.