



PRÉPARER LA CONSULTATION OU LA NÉGOCIATION SUR LE TÉLÉTRAVAIL



Devenu une modalité de travail comme une autre, le télétravail reste néanmoins méconnu. Quelles formes et quelles possibilités de mise en place ? Dans quel cadre juridique ? Quels en sont les enjeux ? Comment le sécuriser tant pour le salarié que pour les collectifs de travail ? Que faut-il négocier ? Cette journée vous permettra de faire le point et de préparer concrètement votre négociation..



1 JOUR

PUBLIC

Les négociateurs

TARIF

Formation uniquement en intra entreprise en présentiel ou en visioconférence. Organisation sur mesure à la date 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

- ▶ **CONSTATS ET RETOURS D'EXPÉRIENCE**
- ▶ **CADRE JURIDIQUE DU TÉLÉTRAVAIL**
- ▶ **COMPLÉMENTS NÉCESSAIRES AU TÉLÉTRAVAIL :**
 - Équipements, frais, etc.
- ▶ **APPORTS DE L'ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL (ANI) DE 2020**
- ▶ **NÉGOCIATION D'UN ACCORD DE TÉLÉTRAVAIL :**
 - Enjeux, points de vigilance et pistes de négociation
- ▶ **SUIVI PAR LES ÉLUS CSE**
- ▶ **CADRE, NIVEAU ET RÈGLES DE LA NÉGOCIATION**
- ▶ **RÈGLES DE VALIDITÉ D'UN ACCORD**

Le CSE peut dédier une partie de son budget de fonctionnement au financement de la formation des délégués syndicaux (art.L.2315-61). Cette décision doit être prise par une délibération adoptée à la majorité des membres présents.