

Dates disponibles sur
[Catalogue des formations](#)
(mutual-formation.mp-formation.fr)

Public

Adhérent.es CFDT
Délégué.e.s ou délégué.e.s syndicaux et membre
de la délégation de négociation

Prérequis

Aucun prérequis

DURÉE

3 jours - 21h
Présentiel

Objectifs

- Connaître les dispositions légales de la négociation en entreprise
- Maîtriser la stratégie CFDT sur la négociation
- Développer une pratique participative et de proximité autour d'une négociation
- Maîtriser les interactions en cours d'une négociation
- Construire un argumentaire

Animation

Réseau de formateurs ou
formateurs Mutual Formation

Moyens pédagogiques

- Travaux en plénière
- Remue-méninges
- Travaux en sous-groupes
- **Supports techniques :**
vidéoprojecteur, tableau papier,
tableau blanc et documents
pédagogiques

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement/Signature
électronique

Modalités d'évaluation

- Temps de parole pour chaque
stagiaire
- Questionnaire
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

Modalités d'accessibilité

Entretien préalable pour
déterminer l'aménagement adapté
en situation de handicap

Modalités d'inscription

Au plus tard 30 jours avant le début
de la formation

TARIF

par stagiaire
(non soumis à TVA)
Nous consulter

DÉLAIS D'ACCÈS

30 jours avant
le début de la
formation

Programme

- Distinguer les thèmes de négociations
spécifiques à l'entreprise et la branche
- Maîtriser le triptyque ordre public,
dispositions supplétives et négociation
d'entreprise
- Connaître le principe de validité d'un
accord
- Connaître les dispositions légales de la
négociation dans l'entreprise
- Identifier une situation de négociation et
analyser le jeu des acteurs
- Identifier les types de négociation
- Connaître les enjeux de la négociation dans
la conception du syndicalisme CFDT
- Repérer la pratique de négociation dans
l'entreprise
- Démontrer l'importance de la
communication dans une négociation
- Préparer un argumentaire et confronter des
arguments

