

Entretenir le dialogue social et négocier dans une association

THEMATIQUES : RESSOURCES HUMAINES – DROIT SOCIAL

Présentation

Les associations de nos secteurs, quelle que soit leur taille, peuvent avoir l'obligation ou simplement besoin de négocier un accord d'entreprise. Cette négociation peut porter sur différentes thématiques (les salaires, l'aménagement du temps de travail sur l'année, un accord d'intéressement ...). La négociation d'un tel accord ne s'improvise pas mais elle ne doit pas non plus inquiéter.

Cette formation apporte les informations juridiques et des outils pour mieux appréhender et mener à bien cette négociation d'entreprise.

Le + de la formation

- Une approche concrète, basée sur l'expérience des formateurs et du retour terrain de chaque participant.
- Des simulations de négociation / jeux de rôle

Objectifs

- S'approprier le cadre juridique de la négociation et ses enjeux
- Préparer et mener efficacement la négociation
- Identifier les attitudes à adopter et les erreurs à ne pas commettre

Contenu du programme

- Connaître les thèmes ouverts à la négociation
- Identifier les acteurs à la négociation
- Connaître les conditions de fond et de forme à respecter pour la validité de l'accord
- Préparer méthodiquement la négociation en tenant compte des objectifs poursuivis, des obstacles et contraintes envisageables
- Acquérir les bons réflexes pour conduire la négociation
- Être attentif à sa posture et l'adapter en fonction des interlocuteurs
- Effectuer les formalités obligatoires après la signature
- Dénoncer / réviser l'accord d'entreprise

Formation conçue et animée par :

HEXOPÉE
Créateurs de citoyenneté



PUBLIC

Directeur·trices – Responsable RH -
Administrateur·trices

PREREQUIS

Assumer la fonction employeur et gérer du personnel salarié.

METHODES PEDAGOGIQUES ET SUPPORTS

- Méthodes actives et participatives,
- Mises en situation
- Remise aux participants d'un support reprenant les messages et outils-clés

INTERVENANTS

- Juriste droit social – Référente pour la négociation de la branche
- Négociateur de la branche

DUREE : 2 jours (soit 14 heures)

MODALITES

Formation en présentiel

COUT DE LA FORMATION

Tarifs 2023 :

- Adhérents : 850 € TTC / personne
- Non adhérents : 950 € TTC/ personne

Tarifs 2024 :

- Adhérent : 970 € TTC/ personne
- Non-adhérent : 1060 € TTC/ personne

Les déjeuners sont inclus au coût de la formation.