

AGIR ET NÉGOCIER

Public

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

TARIF

par stagiaire
(non soumis à TVA)
Nous consulter



3 jours – 21 h
Présentiel

DURÉE

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs

- Comprendre la stratégie CFDT sur la négociation
- Construire un argumentaire de négociation en entreprise



Animation

Formatrices et Formateurs
Mutual Formation



Modalités d'inscription

Contactez votre syndicat
Trente jours minimums avant le début de la formation

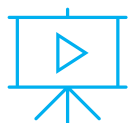
Délais d'accès

Deux jours minimums avant le début de la formation



Modalités d'accessibilité

Afin d'adapter les modalités d'accueil pour la formation, nous vous invitons à prendre contact avec notre référente handicap Nathalie GALINÉ mutualformation@fgmm.cfdt.fr



Supports techniques

Vidéoprojecteur, tableau papier,
tableau blanc et documents
pédagogiques

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Signature électronique

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

Moyens pédagogiques

- Travaux en plénière
- Remue-méninges
- Travaux en sous-groupes

Modalités d'évaluation

- Questionnaire en amont
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation et d'appréciation
- Attestation de fin de formation