

NÉGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE (NAO)

Public:

-Dirigeants et Équipes de direction

Durée : 3 jours (1 + 1 + 1)

Prérequis :

- Connaissances des instances représentatives du personnel

Formateurs :

Spécialisés en RH et en Communication Management

OBJECTIF

Vous découvrirez :

- . **Connaître les étapes de la NAO**
- . **Préparer la stratégie dans le cadre de la NAO**
- . **Créer un contexte favorable de la négociation**

PROGRAMME

- **Identifier** les différents partenaires de négociations : salariale, patronale, délégation syndicale (engagement des parties).
- **Comprendre** le déroulé de la NAO : réunion préparatoire, informations, négociations, construction retro planning, issu de la négociation.
- **Connaître** les sujets/objets de la NAO : thèmes obligatoires et autres thèmes.
- **Comprendre** les enjeux et les stratégies : communication à aborder, préparer au mieux la négociation, caractéristique d'une négociation sociale, sanctions en l'absence de NAO.
- **Comprendre** les changements avec la loi El Khomri dans le cadre des NAO.
- Animer sa Négociation.

DYNAMIQUE ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Exposés théoriques, démonstrations et applications pratiques avec partage des apprentissages en groupe.

L'ensemble se déroule dans une dynamique de groupe positive, valorisant l'expression de chacun.

Un livret complet reprend de manière claire et concise l'ensemble des contenus de cette formation.

