Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

Public

Managers, RRH, DRH, personne en charge de la négociation

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour, soit 7 heures

Dates et lieu

3 juin 2027 à Niort – Date limite d'inscription : 3 mai 2027

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

390 € nets de taxes

Intervenante

Delphine DEMAREZ

Objectifs pédagogiques

S'approprier la méthode de préparation de la négociation annuelle obligatoire (NAO)
Construire sa NAO pour aboutir à la conclusion d'un accord
Maîtriser les thématiques abordées lors des négociations

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques
Echanges entre les stagiaires et l'intervenante
Exercice en groupe sur un projet d'accord collectif

Modalités d'évaluation

Test d'autopositionnement avant et après la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à chaud à l'issue de la formation
Certificat de réalisation et attestation de formation individuels délivrés après la formation

Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

Contenu

- ✓ Préparer les NAO : réglementation et enjeux
  - Comment procéder à l'ouverture des NAO : l'appel à négocier par l'employeur ou par un DS
  - Clarifier la place de chaque participant : employeur, organisations syndicales et délégations syndicales
  - S'approprier les grandes étapes des NAO et les planifications dédiées
  - Valider les éléments à fixer lors de la 1ère réunion
    - Les thèmes de la négociation
    - Le calendrier des négociations
    - Les documents obligatoires remis par l'employeur et la Base de Données Economiques et Sociales (BDES)

- ✓ Dérouler chaque étape de la NAO : les clés juridiques de réussite
  - Quels thèmes négocier dans l'entreprise ?
  - Amorcer le dialogue avec les syndicats
  - Négociations annuelles, triennales : Maîtriser les thèmes à aborder par « bloc » (suite à la loi Rebsamen)
    - Bloc 1 annuel : la rémunération, le temps de travail et la valeur ajoutée
    - Bloc 2 annuel : l'égalité professionnelle et la qualité de vie au travail
    - Négociation triennale : gestion des emplois et des parcours professionnels et mixité de métiers
    - Négociations spéciales : intéressement et autres
  - Connaître les documents obligatoirement remis par l'employeur aux organisations syndicales

- ✓ Négocier chaque thématique en toute sécurité
  - Veiller au bon déroulement des négociations
    - Loyauté et sérieux des négociations
    - Dresser un compte-rendu à la fin de chaque réunion : formaliser les points d'accord intermédiaires
    - Approches catégorielles : être vigilant à l'égalité de traitement
  - Conclure les négociations par un accord ou un échec

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques