FIDAL FORMATIONS

DS157 – Négociation annuelle obligatoire : le nouveau défi 2025

Inter **Intra**

La durée, le nombre de séances, les modalités (présentiel ou distanciel), les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Connaître le cadre légal
- Maîtriser l'organisation des négociations et son déroulement
- Identifier les étapes clés de la négociation et cerner les stratégies et les marges de manœuvres de chacun
- Améliorer son aptitude à négocier avec ses partenaires sociaux

Programme

1- Introduction

- De la naissance de la norme conventionnelle aux nouvelles règles d'articulation des accords d'entreprises avec les différentes sources de droit (Loi / Branches/ Usages)
- Baromètre du dialogue social en France : Constats et repères sur la négociation collective en France
- Présentation de la « nouvelle donne syndicale » et des logiques de négociation des organisations syndicales

2- Présentation du cadre légal de la NAO

- Entreprises concernées
- Moment d'engagement des négociations annuelles obligatoires
- Niveaux de négociation (établissement, entreprise, groupe)
- Parties aux négociations (composition des délégations syndicales, délégations patronales ?)
- Thèmes des 3 blocs de négociation

- Issue des négociations (désaccord ou accord)
- Sanctions de l’absence de NAO

3- Application pratique de la NAO en entreprise

Lancement de la NAO et son bon déroulement :

- Etablir un calendrier de négociation pertinent, Donner les informations aux syndicats
- Les fondamentaux de la négociation collective sous l’angle du management (les points clés) : les différentes étapes de la négociation
- Faire partager le diagnostic et anticiper la négociation (les éléments qui entre ou non dans la négociation) et discuter les scénarios
- Evaluer l’évolution des perceptions et des positions syndicales…
- Maîtriser les techniques de communication…

Finalisation d’un accord collectif en NAO :

- Rédiger un accord sans oublier les précautions rédactionnelles impératives
- Connaître les formalités de dépôt et d’entrée en vigueur

Finalisation d’un désaccord en NAO :

- PV de désaccord

Public concerné

- DAF, Comptable
- Direction juridique
- Dirigeants
- DRH / RRH

Pré-requis

- Pas de prérequis spécifique

Pédagogie

- Questionnaire de recueil des attentes du participant, en amont de la formation
- Mise en application pratique des compétences juridiques délivrées (exemples d’application, cas pratiques)
- Remise d’un support pédagogique
- Evaluation d’acquisition des connaissances pendant la formation

- Questionnaire d’appréciation à chaud, à l’issue de la formation

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site
https://www.fidalformations.fr/contactez-nous

Email
infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone
+33 (0) 1 58 97 10 00

Fidal Formations
4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.
© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.