

L'art de négocier la NAO : Clés juridiques et stratégies de dialogue

Inter

Intra

Thématique(s)

Droit social

Durée

7 heures

Nombre de séances

1

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.

Présentation

- De la naissance de la norme conventionnelle aux nouvelles règles d'articulation des accords d'entreprises avec les différentes sources de droit (Loi / Accord de branches/ Accords d'entreprises / 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

Objectifs professionnels

- Maîtriser le cadre juridique de la NAO
- Structurer et piloter une négociation efficace
- Comprendre les logiques syndicales et leviers d'influence
- Développer ses compétences de négociation

Programme

1. APPLICATION PRATIQUE DE LA NAO

- Rappel juridique sur la Négociation annuelle obligatoire
- Cadre légal de la NAO et éléments clés de la préparation de la négociation sociale
- Décryptage de la pratique syndicale
- Lancement de la NAO et son déroulement
- 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 discuter les scénarios
- Evaluer l'évolution des perceptions et des positions syndicales...
- Maîtriser les techniques de communication tactique
- Recommandations pour utiliser son intelligence émotionnelle et bien gérer la relation dans la négociation sociale
- Finalisation d'un accord collectif en NAO
- Rédiger un accord sans oublier les précautions rédactionnelles impératives
- Réaliser les formalités de dépôt et d'entrée en vigueur
- Finalisation d'un désaccord en NAO
- PV de désaccord

2. MISE EN SITUATION FICTIVE

Discussion proprement dite dans le cadre de la séance de training et analyse de la séance de négociation

Public concerné

- Dirigeants
- DRH / RRH
- Juriste en droit social
- Responsables Relations sociales

Pré-requis

- Expérience dans l'une des fonctions ciblées

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](tel:+332158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.