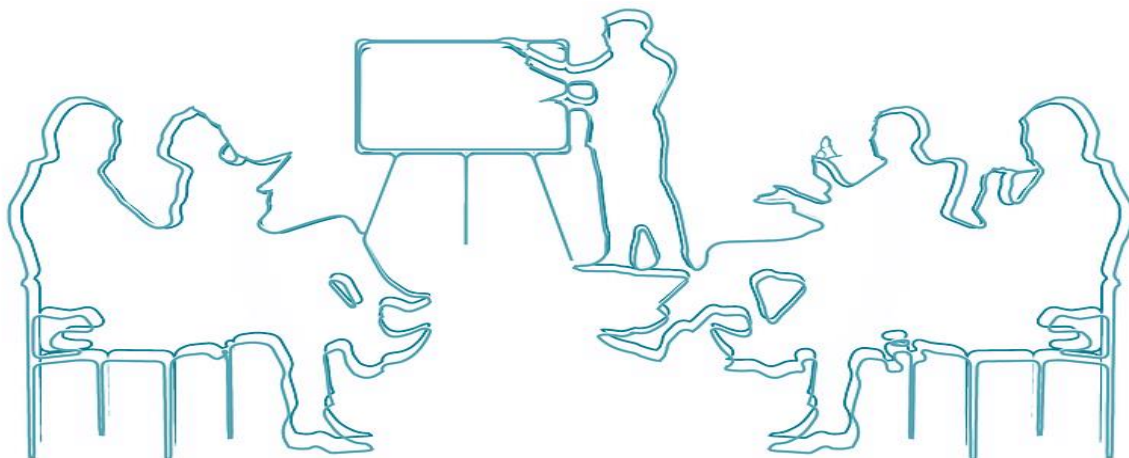


ID STRATEGIE

LA VOIE DU DIALOGUE SOCIAL



Formation des représentants du personnel 2020

Les différentes négociations collectives de travail et l'articulation des accords et conventions

DURÉE : UNE JOURNÉE

230 Boulevard Voltaire 75011 Paris

Tel : 01 47 00 76 79

www.idstrategie.fr

Sarl ID Stratégie • Capital social de 5000€ • R.C.S. Paris 452 394 786





Dans le cadre de l'exercice des mandats de représentant du personnel, afin de connaître le droit applicable, il est crucial que vous connaissiez bien les mécanismes d'articulation entre les nombreux accords ou conventions collectives issus des différents niveaux de négociation.

Par ailleurs, dans le cadre de vos mandats vous pouvez être amenés à devoir négocier avec votre direction de nouveaux droits à vos collègues, notamment durant les négociations annuelles obligatoires. Pour cela, vous devez connaître ces différentes négociations et leur finalité afin de pouvoir vous positionner à la table des négociations.

Les objectifs

- Cette formation a été élaborée afin de permettre aux représentants du personnel de comprendre l'articulation entre les différents accords collectifs.
- Elle a vocation à donner les bons réflexes aux élus afin d'appréhender les projets d'accord collectifs et de savoir les exploiter.
- Elle vise à mettre les représentants du personnel en capacité de négocier avec la direction.

Les +

- Des sessions animées par des formateurs « praticiens de terrain » pour une approche opérationnelle et réaliste,
- L'adaptation de la formation en fonction de votre environnement, votre statut collectif (convention collective, accords et usages) et vos habitudes de fonctionnement,
- Le cas des salariés protégés abordé tout au long de la formation...

Les pré requis

- Cette formation s'adresse à tous les représentants du personnel, quelle que soit leur expérience dans le mandat.
- Elle reprend les notions principales en les actualisant pour assurer la dimension contemporaine de la formation.

Notre méthodologie

- Exercices pratiques sur des cas que l'entreprise pourrait connaître et mises en situation
- Pédagogie participative basée sur l'échange d'expériences entre les participants et le formateur.

PROGRAMME

Introduction : Hiérarchie des normes

- Principe de la hiérarchie des normes
- Histoire de la hiérarchie des normes
- Différence entre convention collective et accord

Comprendre l'articulation des différentes normes en droit du travail

- L'existence d'un ordonnancement du code du travail : le triptyque Ordre public, négociation collective et dispositions supplétives

Exercice : débat sur l'existence d'une inversion de la hiérarchie des normes ?

- Comment s'articulent les conventions et accords collectifs ?
 - Domaines réservés de la Branche
 - Domaines réservables par la Branche
 - Domaines laissant la priorité aux accords locaux
 - Hiérarchie des normes entre les accords locaux
- Le principe de faveur , les cas où il prévaut

Apprendre à négocier

- Les principes généraux encadrant la négociation
- La négociation de branche
- La négociation supra entreprise et infra branche
- La négociation en entreprise
 - Les Négociations obligatoires
 - Identifier vos besoins préalables à la négociation
 - L'importance des négociations
 - Les recours en cas d'absence de négociation ou de négociations déloyales

Exercice pratique de négociation et d'articulation des accords





Pour un devis

Contactez-nous

- par téléphone au 01 47 00 76 79
- par courriel sur info@idstrategie.fr
- dans notre rubrique contact sur www.idstrategie.fr