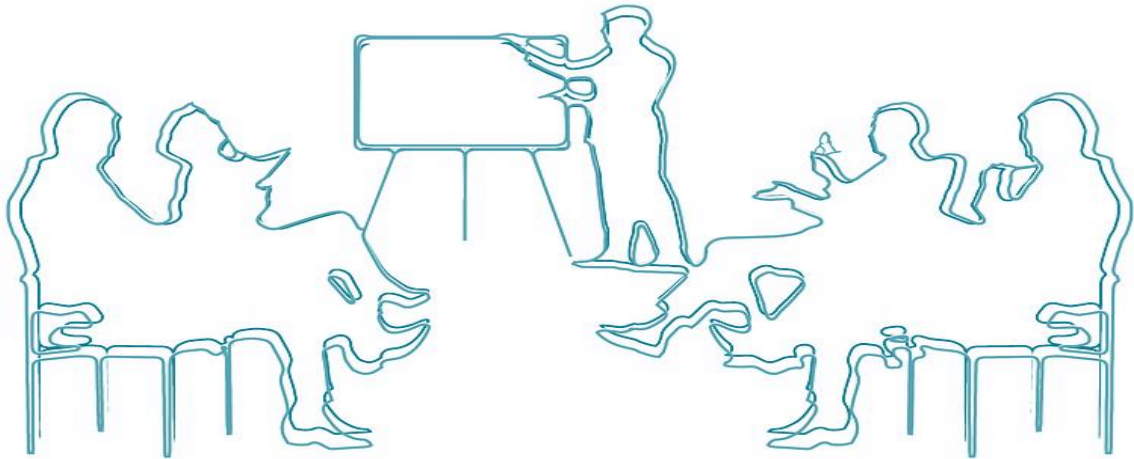


ID STRATEGIE

LA VOIE DU DIALOGUE SOCIAL



Formation des représentants du personnel 2021

L'accord de performance collective

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





L'accord de performance collective est depuis quelques années devenu un mode alternatif de gestion de la masse salariale au licenciement économique dans le cadre de difficultés économiques pour les entreprises.

Ce dernier pouvant éviter le départ de collaborateur nécessite cependant une négociation réfléchie de la part des partenaires sociaux afin d'obtenir un accord fonctionnel et efficace pour traverser les temps de crise.

Cette formation a été imaginée afin de transmettre aux représentants du personnel toutes les clés afin d'être en mesure de comprendre tous les enjeux et de négocier lors de la présentation d'un projet par la direction.

Les objectifs

- Cette formation a été élaborée afin de permettre aux représentants du personnel de comprendre les mécanismes de l'accord de performance collective.
- Elle a vocation à donner les bons réflexes aux élus afin d'appréhender les projets de la direction.
- Elle vise enfin à mettre les représentants du personnel en capacité de négocier avec la direction.

Les pré requis

- Cette formation s'adresse aux représentants du personnel membres du CSE ou aux délégués syndicaux quelle que soit leur expérience.
- Elle reprend les notions principales en les actualisant pour assurer la dimension contemporaine de la formation.

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...

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

L'accord de performance collective

Sa raison d'être

- Quels sont ses objectifs ?
- Quels sont ses avantages et inconvénients ?

Son régime juridique

- Quelles sont ses conditions de validité ? (y intégrer les engagements)
- Comment l'accord s'inscrit-il dans le temps ?
- Quelle forme doit-il adopter ?

Son contenu

- Quelles sont les mesures usuellement prévues ?

Négocier un accord de performance collective

Les acteurs de la négociation

- Quel rôle pour les partenaires sociaux ?
- Comment le CSE contribue-t-il ?
- Comment l'administration intervient-elle ?

La négociation

- Quel est le contexte de la négociation et comment en tenir compte ?
- À quel niveau négocier ?
- Comment préparer la négociation ?
- Les possibilités de recourir à une expertise.

Appliquer et faire respecter l'accord

L'application de l'accord

- Qui est visé par l'accord et dans quelles conditions ?
- Quel est le sort des salariés refusant ?

Le suivi de l'accord et les recours en cas d'inobservation

- Pourquoi et comment organiser une instance de suivi ?
- Quelles sont les règles de dénonciation ?
- Comment gérer un contentieux ?





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