

Préparer et conduire les NAO

Pour les délégués syndicaux

Aborder la table de négociation avec une position argumentée plutôt qu'une liste de doléances.



DURÉE
1 jour · 4 modules



PUBLIC
Délégués
syndicaux



MODALITÉS
Présentiel ou distanciel ·
intra ou inter



ÉDITION
Nouveauté 2026-
2027

... EN BREF

Conçue pour les délégués syndicaux, seuls habilités à négocier les accords d'entreprise, cette journée combine le cadre juridique des négociations obligatoires (art. L. 2242-1 et suivants), la construction d'un dossier chiffré et les techniques de conduite d'une séance, jusqu'à la rédaction d'un accord ou d'un procès-verbal de désaccord.

... POUR QUI ?

Délégués syndicaux nouvellement désignés ou expérimentés, délégués syndicaux centraux et équipes de négociateurs, représentants de section syndicale.

... OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre le cadre légal des NAO et les thèmes obligatoires
- ✓ Préparer un dossier de négociation avec des données chiffrées
- ✓ Conduire une séance avec méthode et assertivité
- ✓ Maîtriser les techniques de négociation et le rapport de force
- ✓ Rédiger un accord collectif ou un procès-verbal de désaccord
- ✓ Communiquer les résultats et suivre la mise en œuvre
- ✓ Analyser la masse salariale et les écarts de rémunération
- ✓ Hiérarchiser vos revendications et préparer vos concessions



LE RÉFLEXE UTILE

Demandez par écrit, avant la première séance, la liste et la date de remise des informations mises à disposition des négociateurs. Une négociation ouverte sans données chiffrées est perdue d'avance.

... PROGRAMME

1 Cadre légal des NAO

- Le cadre légal des NAO : articles L. 2242-1 et suivants du Code du travail
- Les thèmes obligatoires : rémunérations, temps de travail, égalité professionnelle, QVT
- La fréquence des NAO : règles générales et accords dérogatoires
- L'obligation de négocier et l'obligation de conclure

2 Préparer la négociation

- Préparer la négociation : collecte de données, benchmarks, objectifs
- Analyse des rémunérations : masse salariale, glissements, promotions
- Construire ses revendications : méthode et hiérarchisation

3 Conduire la négociation

- Les techniques de négociation : ancrage, gestion du rapport de force, écoute active
- Conduire la séance de négociation : ouverture, gestion des échanges, conclusion

4 Formaliser et communiquer

- Rédiger l'accord collectif : clauses essentielles et formalités de dépôt
- Le procès-verbal de désaccord : contenu et utilité
- Communiquer les résultats aux salariés
- Assurer le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de l'accord



PRÉREQUIS

Être délégué syndical ou appelé à négocier.



DÉLAI D'ACCÈS

Intra : immédiat, à la demande du client. Inter : selon le calendrier des sessions.



ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation des acquis, questionnaire de satisfaction, attestation de fin de formation.



FINANCEMENT

Budget de fonctionnement du CSE : l'article L. 2315-61, alinéa 3, permet expressément de financer la formation des délégués syndicaux.



ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptations sur demande : infos@cseacademie.fr.



CSE ACADEMIE

Votre allié pour un CSE éclairé et performant



Formations CSE

34 formations, en intra ou en inter, partout en France



Accompagnement juridique

Un juriste référent dédié à votre CSE toute l'année



Rédaction de procès-verbaux

Trois formules, du compte rendu simple au mot-à-mot



Rencontres CSE

Des séminaires pour monter en compétences entre élus

+1 500

ÉLUS FORMÉS

98 %

DE SATISFACTION

9,8/10

NOTE MOYENNE

34

FORMATIONS

PARLONS DE VOTRE PROJET



06 59 05 52 13



infos@cseacademie.fr



www.cseacademie.fr

Du lundi au vendredi, de 9 h à 19 h. Réponse à votre demande sous 24 h.



TOUT LE
CATALOGUE
EN LIGNE

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATION.



SUIVEZ-NOUS

LinkedIn



Facebook



TikTok