



# Programme

## Les négociations annuelles obligatoires



### Objectifs

- Connaître les aspects juridiques encadrant la Négociation Annuelle Obligatoire
- Replacer les thèmes de la NAO dans le cadre plus global de la politique de rémunération de l'entreprise
- Être à même de négocier efficacement des accords de NAO

### Publics visés



- Délégués syndicaux
- Membres CSE
- Toute personne de l'entreprise intervenant dans le processus de NAO



### Durée

1 jour ou 2 jours

### Prérequis



Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

## Programme

### L'encadrement juridique de la NAO

- La validité des accords d'entreprises
- Les nouveautés de la loi Rebsamen du 17 août 2015

### Champ d'application

- Les thèmes de la NAO
- Le processus de la NAO

### Préparer et mener la NAO

- Les préalables à la négociation : connaître la politique de rémunération globale de l'entreprise
  - Structure de rémunération
  - Analyse des rémunérations
- La négociation
  - Bâtir sa demande de documents
  - Les demandes
  - La stratégie de négociation



### Les + de la formation

- Pédagogie participative, mises en situation
- Echanges d'expériences et de pratiques
- Expérience terrain du formateur