

## Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

### Public

Managers, RRH, DRH, personne en charge de la négociation

### Prérequis

Aucun

### Durée

1 jour, soit 7 heures

### Dates et lieu

4 juin 2024 à Niort – **Date limite d'inscription** : 6 mai 2024

### Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

### Coût pédagogique

390 € nets de taxes

### Intervenante

Delphine DEMAREZ

### Objectifs pédagogiques

S'approprier la méthode de préparation de la négociation annuelle obligatoire (NAO)  
Construire sa NAO pour aboutir à la conclusion d'un accord  
Maîtriser les thématiques abordées lors des négociations

### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques  
Echanges entre les stagiaires et l'intervenante  
Exercice en groupe sur un projet d'accord collectif

### Modalités d'évaluation

Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation mais également évaluations formatives au cours de la formation  
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à chaud à l'issue de la formation  
Attestation de formation individuelle délivrée après la formation

## Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

### Contenu

- ✓ Préparer les NAO : réglementation et enjeux
  - Comment procéder à l'ouverture des NAO : l'appel à négocier par l'employeur ou par un DS
  - Clarifier la place de chaque participant : employeur, organisations syndicales et délégations syndicales
  - S'approprier les grandes étapes des NAO et les planifications dédiées
  - Valider les éléments à fixer lors de la 1<sup>ère</sup> réunion
    - Les thèmes de la négociation
    - Le calendrier des négociations
    - Les documents obligatoires remis par l'employeur et la Base de Données Economiques et Sociales (BDES)
- ✓ Dérouler chaque étape de la NAO : les clés juridiques de réussite
  - Quels thèmes négocier dans l'entreprise ?
  - Amorcer le dialogue avec les syndicats
  - Négociations annuelles, triennales : Maîtriser les thèmes à aborder par « bloc » (suite à la loi Rebsamen)
    - Bloc 1 annuel : la rémunération, le temps de travail et la valeur ajoutée
    - Bloc 2 annuel : l'égalité professionnelle et la qualité de vie au travail
    - Négociation triennale : gestion des emplois et des parcours professionnels et mixité de métiers
    - Négociations spéciales : intéressement et autres
  - Connaître les documents obligatoirement remis par l'employeur aux organisations syndicales
- ✓ Négocier chaque thématique en toute sécurité
  - Veiller au bon déroulement des négociations
    - Loyauté et sérieux des négociations
    - Dresser un compte-rendu à la fin de chaque réunion : formaliser les points d'accord intermédiaires
    - Approches catégorielles : être vigilant à l'égalité de traitement
  - Conclure les négociations par un accord ou un échec

### Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques