

NAO : Préparez vos négociations 2025 !

FORMATION JURIDIQUE & CONVENTION COLLECTIVE

INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE : 3H30

LIEUX ET DATES

VISIOCONFERENCE 26 novembre
matin

TARIF : 330 € HT

Organisation possible en INTRA

PLUS D'INFORMATIONS

ANIMATION

Experts VIA industries

PUBLIC


RRH, assistants RH, DAF,
comptables, dirigeants de PME-PMI

NOMBRE DE STAGIAIRES

5 minimum - 13 maximum

MODALITÉ D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Questionnaire d'évaluation d'entrée
sortie de formation

 Nous consulter pour étudier avec
notre référent handicap la faisabilité
d'accueil selon le handicap

CONTACT

NORMANDIE / HAUTS-DE-FRANCE / ILE-DE-FRANCE / GRAND-EST

Julien Mottin - 06 82 93 88 00 -
j.mottin@via-industries.fr

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Chanez Addadi - 06 60 13 76 70 -
c.addadi@via-industries.fr

BRETAGNE / CENTRE-VAL DE LOIRE

Romain Gislott - 07 65 17 99 36 -
r.gislott@via-industries.fr

PAYS DE LA LOIRE / NOUVELLE-AQUITAINE

Florence Montandon - 07 72 45 25 72 -
f.montandon@polyvia-formation.fr

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Fabrice Lescure - 07 65 17 97 21 - f.lescure@via-industries.fr
Carole Milleret - 07 56 05 45 91 - c.milleret@polyvia-formation.fr

OCCITANIE / PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Kathia Leandre - 07 56 05 35 47- k.leandre@polyvia-formation.fr

VIA Industries, Organisme de formation agréé,
déclaration d'activité enregistrée n°11922138892

PRÉREQUIS

Notions en droit du travail

OBJECTIFS

- Acquérir les fondamentaux en matière de négociation annuelle obligatoire (NAO)
- Identifier les aménagements conventionnels possibles en matière de NAO pour simplifier et optimiser le processus

PROGRAMME

Le cadre juridique des négociations annuelles obligatoires

- Entreprises assujetties
- Flexibiliser les NAO : l'accord d'adaptation
- Sanction en l'absence de tenue des NAO

Les 3 thèmes de négociation obligatoire

- Thème 1 : Rémunération, temps de travail et partage de la valeur ajoutée
- Thème 2 : Egalité professionnelle et qualité de vie et des conditions de travail
- Thème 3 : Gestion des emplois et des parcours professionnels et mixité des métiers

La conduite des NAO

- Périodicité des négociations et engagement de la NAO
- Calendrier des négociations : déroulement des réunions
- Issue de la NAO : validité de l'accord collectif ou PV de désaccord

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance de théorie et pratique, remise d'un support pédagogique

LES +

Mieux appréhender le cadre légal pour faire de cette obligation une réelle opportunité !

Formation théorique et pratique animée par un juriste, avec remise d'un support pédagogique