



# REUSSIR LES NEGOCIATIONS ANNUELLES OBLIGATOIRES

## *Garantir le bon déroulement des N.A.O*

2 jours

- Le cadre juridique de la négociation
- Maîtriser le cadre juridique depuis la loi sur la représentativité. Avec qui négocie-t-on ?
- Replacer le rôle du comité dans la négociation.
- Identifier tous les thèmes obligatoires :
  - égalité professionnelle entre les hommes et les femmes ;
  - épargne salariale ;
  - prévoyance maladie ;
  - insertion des travailleurs handicapés ;
  - gestion prévisionnelle des Emplois et des Compétences.
- Utiliser tous les indicateurs à votre disposition : bilan social, bilan financier, évolution des plus fortes rémunérations comparées à l'ensemble des rémunérations, analyse de votre secteur d'activité et des négociations chez vos concurrents, dans le groupe etc....
- Connaître ses interlocuteurs, leur rôle, leurs motivations
- Ce qu'il faut savoir pour préparer efficacement la négociation
- Déterminer et fixer les objectifs
- Inventorier les points d'accord et de désaccord
- Hiérarchiser les enjeux
- Déterminer le niveau d'exigence initial, point de départ de la négociation
- Elaborer sa stratégie : négocier en bloc ou point par point
- Recourir aux alliances
- Adopter le comportement adéquat
- S'adapter aux différents comportements
- Connaître les bases de l'écoute active
- Négocier sur des faits et non sur des opinions
- Faire appel aux questions-tests, relais, écho ou à la reformulation
- Entamer la négociation
- Négocier la négociation : une façon de prendre la main
- Conduire la négociation : techniques et tactiques en fonction des différentes phases
- Gérer son stress
- Conclure la négociation
- Concentrer les efforts sur les intérêts communs