

**Le public** : militants mandatés et élus  
**Les pré-requis** : avoir suivi la formation 5-2-1 Communication orale ou disposer des connaissances de base en communication (et il est recommandé d'avoir suivi le module 3-4-1 Initiation au droit du travail)  
**Les objectifs de la formation** :

- Appréhender le cadre juridique de la **négociation collective en entreprise**
- Découvrir les techniques et tactiques de négociation
- Définir une stratégie en construisant un positionnement CFTC

**Les méthodes pédagogiques** : participation active des stagiaires, questionnaires de contrôle de connaissances, mises en situation **et accès à des ressources pédagogiques sur la plateforme formation CFTC indiqués dans la fiche guide ressources en ligne en annexe.**

1 <sup>er</sup> jour	2 <sup>ème</sup> jour	3 <sup>ème</sup> jour
<p><b>ACCUEIL ET INTRODUCTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La formation syndicale CFTC</li> </ul> <p><b>COMMENT JE VOIS LA NÉGOCIATION ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment je vois la négociation et en quoi cela conditionne ma posture en négociation ?</li> <li>• La négociation, entre stratégie et communication</li> </ul> <p><b>LA NÉGOCIATION COLLECTIVE, DE QUOI PARLE-T-ON ? (SON CADRE JURIDIQUE)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Q</b>ui négocie ?</li> <li>• <b>Q</b>uoi négocier ?</li> <li>• <b>O</b>ù négocier ?</li> <li>• <b>Q</b>uand négocier ? (<i>L'importance de l'accord de méthode</i>)</li> <li>• <b>C</b>omment négocie-t-on ?</li> <li>• <b>P</b>ourquoi négocie-t-on ?</li> </ul>	<p><b>LES TECHNIQUES ET TACTIQUES DE NÉGOCIATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les techniques de négociation</li> <li>• Le déroulement d'une négociation (les étapes)</li> <li>• Les tactiques de négociation</li> <li>• <i>Mises en situation au quotidien par l'utilisation d'une tactique de négociation</i></li> </ul> <p><b>LES RÈGLES DE BASES EN DROIT DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'articulation des normes juridiques et sociales</li> <li>• La construction d'un calendrier social de négociation en entreprise</li> <li>• Les conditions de validité d'un accord collectif</li> <li>• Les sanctions pour défaut d'obligation de négocier</li> </ul> <p><b>LA STRATÉGIE DANS LA NÉGOCIATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La définition et l'élaboration d'une stratégie</li> <li>• La structure d'une négociation : liberté contractuelle et principe de loyauté</li> </ul>	<p><b>LA NÉGOCIATION COLLECTIVE : MISE EN SITUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Négocier sur un cas proposé, un cas d'actualité ou un cas vécu</li> </ul> <p><b>COMMENT LA CFTC VOIT LA NÉGOCIATION ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La solution coopérative</li> <li>• La construction sociale</li> </ul> <p><b>L'ISSUE D'UNE NÉGOCIATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La conclusion de la négociation</li> <li>• Les formalités de dépôt, de publicité et d'information</li> <li>• La commission de suivi</li> <li>• Les actions en cas de manquement de l'employeur</li> </ul> <p><b>Évaluation, synthèse et clôture du stage</b></p>