

PRÉPARER LES NEGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE (NAO)

Intervenant : Antonio FERNANDES

Expert en relation sociale, médiateur professionnel



Cabinet Instant-ce

Institué dans les années quatre-vingt, la négociation obligatoire annuelle sur les salaires fait partie désormais du quotidien des entreprises. La loi sur la représentativité modifie les règles du jeu et les interlocuteurs potentiels de la négociation. La loi sur les revenus du travail oblige l'employeur à ouvrir des négociations sur les salaires, sous peine de pénalités. Réussir la négociation annuelle sur les salaires devient un enjeu important. Par ailleurs, l'entreprise doit négocier sur de plus en plus de thèmes, devenus obligatoires (égalité H/F, insertion des travailleurs handicapés...).

Programme de la formation : 9 H 30 à 17 h 30

Jour 1	Jour 2
Maîtriser le cadre juridique des NAO	Aborder la formation professionnelle continue : Les principaux points de la négociation.
Dérouler chaque étape de la NAO, les clés de réussite.	Préparer la négociation annuelle obligatoire sur les salaires.
Mener des négociations efficaces sur les thèmes obligatoires.	Conduire efficacement la négociation

Tarif : 717,60 (déjeuner et support de formation)

10 % de remise au-delà de trois participants.

Le bulletin est à renvoyer, accompagnée de votre règlement de 50 % le solde sera à remettre au formateur le jour de la formation.

Entreprise :

Adresse :

Code postal :

Nom du contact : Prénom du contact :

Fonction :

Dates souhaitées :

Formation dans une ville : Ville souhaitée :

Téléphone :

email :

- Paris : 25,26 avril 2013
- Lyon : 4 5 avril 2013
- Marseille : 2, 3 avril 2013

Formation en intra nous contacter.