NÉGOCIATION COLLECTIVE

Délégué syndical : préparer la négociation collective, négocier et conclure

Un délégué syndical arrive souvent en négociation avec des revendications légitimes mais sans stratégie construite : données non exploitées objectifs non hiérarchisés concessions improvisées en séance. Face à une direction préparée le rapport s'établit sur la méthode autant que sur le fond. Deux jours pour outiller le mandat : connaître le cadre de la négociation collective et la portée des accords préparer un dossier argumenté à partir des données disponibles conduire les séances sans perdre le fil puis sécuriser la conclusion et le suivi de l'accord. Les négociations sont travaillées sous forme simulée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 700 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Délégués syndicaux représentants de section syndicale et élus du comité social et économique appelés à négocier.

PRÉREQUIS
Exercer ou préparer un mandat de délégué syndical ou de négociateur.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer les niveaux de négociation et l'articulation des accords entre eux
- Identifier les thèmes de négociation obligatoire et leur périodicité
- Exploiter les données économiques et sociales disponibles dans l'entreprise
- Construire un cahier revendicatif hiérarchisé et argumenté
- Conduire une séance de négociation et gérer les temps de suspension
- Sécuriser la signature le suivi et la communication de l'accord

03 Programme détaillé

M1 Cadre et portée de la négociation collective

- Savoir ce que l'on peut négocier et à quel niveau
- Situer les niveaux de négociation et leurs rapports
- Identifier les thèmes obligatoires et les négociations facultatives
- Comprendre les conditions de validité et d'opposition aux accords
- Mesurer les effets d'un accord sur les contrats de travail
- À retenir : Ce qui est négociable au niveau de l'entreprise dépend d'abord de ce que la branche a verrouillé ou laissé ouvert.

M2 Préparation du dossier de négociation

- Entrer en séance avec une position construite
- Exploiter les données économiques et sociales mises à disposition
- Recueillir les attentes des salariés et les hiérarchiser
- Construire des revendications chiffrées et argumentées
- Définir objectif plancher marges de manœuvre et points non négociables
- Atelier : Construction d'un cahier revendicatif hiérarchisé à partir d'un jeu de données d'entreprise.

M3 Conduite des séances

- Tenir sa ligne dans la durée
- Organiser la délégation et la répartition des rôles
- Argumenter réfuter et utiliser les propositions de la direction
- Gérer les suspensions de séance et les consultations intermédiaires
- Traiter les tentatives de division et les blocages
- Mise en situation : Simulation d'une séance de négociation salariale avec une direction jouant la contrainte budgétaire.

M4 Conclusion suivi et communication

- Faire vivre l'accord après la signature
- Arbitrer entre signature refus et démarche d'opposition
- Vérifier la rédaction de l'accord avant engagement
- Organiser le suivi de l'application et les instances prévues
- Rendre compte aux salariés de manière lisible
- Cas pratique : Relecture d'un projet d'accord pour repérer les engagements imprécis ou non contrôlables.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 700 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr