FORMAT COURT RELATIONS SOCIALES

Négociation avec les partenaires sociaux : cadrer, conduire et sécuriser l'accord

La négociation d'entreprise se joue autant sur la forme que sur le fond. Il suffit d'une convocation incomplète d'un mandat non vérifié ou d'un procès-verbal rédigé à la hâte pour fragiliser un accord dont le compromis avait pourtant été trouvé. Les équipes ressources humaines découvrent souvent ces exigences en cours de processus. Ce workshop de trois heures traite le régime juridique de la négociation. Il précise qui négocie et avec quel mandat comment se déroule un cycle de réunions quelles informations doivent être communiquées aux négociateurs et à quelles conditions l'accord conclu devient valable et opposable. Les formalités postérieures à la signature sont reprises pas à pas.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € 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
Responsables ressources humaines juristes sociaux et dirigeants de PME amenés à négocier avec les représentants du personnel.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Identifier les interlocuteurs habilités à négocier selon la configuration de l'entreprise
- Vérifier la régularité de la convocation et du mandat des négociateurs
- Conduire un cycle de réunions en respectant les obligations d'information
- Rédiger un accord dont les clauses sont applicables et contrôlables
- Accomplir les formalités conditionnant la validité et l'opposabilité de l'accord

03 Programme détaillé

M1 Qui négocie et sur quoi

- Poser le cadre avant la première réunion
- Interlocuteurs habilités selon la présence syndicale dans l'entreprise
- Mandats et vérification de leur validité
- Thèmes de négociation obligatoires et négociation libre
- Articulation entre accord de branche et accord d'entreprise
- À retenir : Une négociation engagée avec un interlocuteur non habilité fragilise l'accord quel qu'en soit le contenu.

M2 Conduire le cycle de réunions

- Tenir la forme autant que le fond
- Convocation ordre du jour et calendrier des réunions
- Informations à communiquer aux négociateurs
- Rédaction des procès-verbaux et des relevés de décisions
- Gestion des désaccords et des suspensions de séance
- Cas pratique : Les participants relèvent les irrégularités de forme dans le déroulé d'une négociation décrite.

M3 Conclure et sécuriser

- Faire de l'accord un texte applicable
- Conditions de validité et signature de l'accord
- Formalités de dépôt et de publicité
- Rédaction des clauses de durée de révision et de dénonciation
- Suivi de l'application et traitement des difficultés
- Atelier : Chaque participant corrige des clauses d'accord imprécises sur la durée et sur les modalités de révision.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 580 € 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 26/09/2026. 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