ACCORDS D'ENTREPRISE

Négocier avec les partenaires sociaux : cadrer, conduire et conclure un accord

La négociation collective est souvent abordée séance après séance sans stratégie d'ensemble. La direction arrive avec un projet rédigé, les organisations syndicales avec des revendications, et la discussion s'enlise sur des points de procédure. Les règles de validité de l'accord sont découvertes au moment de la signature. Ces deux jours associent le cadre juridique et la conduite de la négociation. Le participant identifie les interlocuteurs habilités selon la configuration de son entreprise, prépare un dossier et un mandat, conduit les séances et sécurise la conclusion jusqu'au dépôt. L'entraînement reproduit une négociation en plusieurs réunions.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 500 € 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
Directeurs et responsables des ressources humaines, responsables des relations sociales, dirigeants, juristes sociaux et membres de délégations patronales.

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
- Préparer un dossier de négociation et un mandat validé par la direction
- Construire un calendrier de séances et un ordre du jour maîtrisé
- Conduire les séances en gérant les tensions et les suspensions
- Sécuriser la validité la signature et le dépôt de l'accord
- Assurer le suivi de l'application et la communication auprès des salariés

03 Programme détaillé

M1 Cadre de la négociation collective

- Savoir qui négocie quoi et avec quels effets
- Niveaux de négociation et articulation entre les accords
- Acteurs habilités selon la présence ou non de délégués syndicaux
- Thèmes de négociation obligatoire et périodicité
- Conditions de validité et effets de la signature
- Rôle du comité social et économique par rapport à la négociation
- À retenir : Identifier au plus tôt qui peut valablement signer évite de découvrir en fin de parcours que l'accord ne pourra pas entrer en vigueur.

M2 Préparer la négociation

- Construire sa position avant la première séance
- Diagnostic social et analyse des attentes des organisations représentatives
- Définition des objectifs des points de repli et du coût acceptable
- Constitution du dossier d'information remis aux délégations
- Calendrier des séances et règles de fonctionnement partagées
- Composition et préparation de la délégation employeur
- Atelier : Chaque participant construit la fiche de préparation d'une négociation prévue dans son entreprise avec objectifs et lignes rouges.

M3 Conduire les séances

- Tenir le fil sur plusieurs réunions
- Ouverture de séance et cadrage de l'ordre du jour
- Écoute des revendications et distinction entre position et intérêt
- Gestion des suspensions des tensions et des prises à partie
- Rôle du relevé de conclusions entre deux séances
- Traitement du blocage et des menaces de rupture
- Mise en situation : Une séance de négociation est jouée avec une délégation syndicale préparée puis analysée sur la tenue de l'ordre du jour.

M4 Conclure et appliquer

- Transformer l'accord en pratique quotidienne
- Rédaction de l'accord et précision des engagements pris
- Formalités de signature et de publicité de l'accord
- Cas du désaccord et suites possibles
- Communication auprès de l'encadrement et des salariés
- Suivi de l'application et clauses de rendez-vous
- Cas pratique : Le groupe rédige le relevé de conclusions et les clauses de suivi d'un accord issu de la simulation menée en session.

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 1 500 € 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