

**OBJECTIFS :** Pour négocier, il est indispensable de connaître l'environnement économique de l'Entreprise ainsi que ses forces et faiblesses économiques et sociales. D'autre part, il faut trouver chez l'autre, les centres d'intérêts et donc « lui vendre » une solution qui lui soit profitable.

## PROGRAMME INTRA CE

### **I- La situation économique générale et les lois et règlements**

- La situation économique générale et du secteur en particulier
  - La situation générale
  - La situation du secteur : Expansion, récession, stabilité, concurrences, position locale et régionale de l'Entreprise
  - Bien connaître la structure du cout du travail en France (impact des charges et des impôts)
  
- Les lois, les règlements, les conventions et usages
  - Le code du Travail, convention collective, Accords d'entreprise
  - La situation sociale du secteur
  - La situation régionale des salaires du secteur ou d'une autre entreprise du groupe

### **II- Les éléments de la négociation proprement dite**

- Le ou les interlocuteurs (financiers, RH, DG,...)
- Leur marge de manœuvre (contraintes et intérêts)
- La durée de l'accord envisagé
- Le timing de la négociation
- La préparation de l'argumentaire ou le jeu d'échec et les jeux de rôles
- La hiérarchisation des arguments
- Chaque argument doit être vu au plan : organisationnel, financier, social
- Ne pas oublier les priorités de l'entreprise

### **III- La signature de l'accord**

- Cas individuel : l'avenant au contrat de travail
- Cas collectif : les précautions de rédaction
- Attention, de façon générale : TOUT doit être rédigé

**DUREE** : 1 jour

**Nbre de participants** : 10 personnes maximum. Un support de formation est remis à chaque participant.

**Intervenant** : Gilles WADDINGTON ( EDHEC Lille – CNAM Paris).

**Coût** : 1 490.00 € nets la journée

**Pour tout renseignement : Contactez Dorothée → 03.27.42.67.78**

**LOGITIS, 307 rue Jean Jaurès – 59410 ANZIN – [www.logitis.info](http://www.logitis.info) – [contact@logitis.info](mailto:contact@logitis.info)**