



PROGRAMME DE FORMATION

ADN-PG-026-INDICE A-2j

PREPARATION ET NEGOCIATION DES NAO- GESTION ET PREVENTION DES SITUATIONS CONFLICTUELLES

⌚ Durée

14 heures sur 2 jours

👥 Public

La formation obligatoire et réglementaire s'adresse aux élus du Comité Social et Économique, titulaires et suppléants.

Accès aux centres de formation adapté aux personnes en situation de handicap
REGISTRE D'ACCESSIBILITE, accessible depuis notre site web ADN CSE
Les personnes en situation de handicap peuvent bénéficier d'un accompagnement spécifique.

Une analyse des besoins peut être réalisée avant l'entrée en formation afin d'adapter les modalités pédagogiques, techniques ou organisationnelles si nécessaire.

Pour toute demande, contacter notre référente handicap :
Amélie Remaud – info@adn-cse.fr

📋 Prérequis

Aucun

Il est préconisé de maîtriser le français, à préciser lors de l'inscription,
Un traducteur peut être mis à disposition sous condition financière.

📌 Objectifs :

Maîtriser le cadre juridique des Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

Identifier les thèmes de négociation obligatoires et facultatifs.

Préparer efficacement les négociations annuelles obligatoires.

Construire une stratégie de négociation adaptée.

Développer une communication constructive avec la direction.

Identifier les mécanismes des conflits collectifs et individuels.

Prévenir et gérer les situations conflictuelles au sein de l'entreprise



Moyens pédagogiques & supports :

La formation alterne apports théoriques, échanges d'expériences, études de cas concrets et mises en situation afin de favoriser une appropriation opérationnelle des notions abordées.
Une pédagogie active et participative est privilégiée tout au long de la session
Jeux de rôle
Supports pratiques (fiches réflexes, modèles de procédure)

Profil et compétences du formateur :

Formateur EXPERT en prévention des risques professionnels

➤ Modalités de suivi et de validation :

Suivi

Assistance téléphonique pour l'employeur, les participants sur les sujets relatifs à la formation.

Méthodes mobilisées & modalités d'évaluation

Contrôle des connaissances pratiques
Evaluation finale sous forme de QCM-questions réponses

Validation de la formation

Test de positionnement à l'entrée de la formation et évaluation finale sous forme de QCM
Délivrance d'une attestation de fin de formation professionnelle.

Méthodes pédagogiques utilisées :

La formation alterne apports théoriques, échanges d'expériences, Études de cas concrets et mises en situation afin de favoriser une appropriation opérationnelle des notions abordées.
Une pédagogie active et participative est privilégiée tout au long de la session.
Vidéoprojecteur, formation en distanciel à partir d'application en visio conférence adaptée, etc
Retours d'expériences du formateur.
Présentation d'exemples pratiques et vécus dans les entreprises.

➤ Contenu de la formation

Programme de formation

Préparation et négociation des NAO

1. Le cadre légal des NAO

Les obligations de l'employeur

Les thèmes obligatoires et facultatifs

Les acteurs de la négociation

Calendrier et déroulement

2. Préparer la négociation

Page 2/4

ADN CSE — 8 Rue Lemercier 75017 Paris

SARL au capital de 5000€ — SIRET : 84530005200014 — R.C.S. : RCS Paris — N° TVA : FR68845300052 — Code NAF : 8559A — N° déclar. d'activité 11755855275 Ile-de-France



Collecter les informations utiles
Exploiter la BDESE
Lire les indicateurs économiques et sociaux
Identifier les marges de négociation
Atelier pratique

Analyse d'un dossier social fictif ou celui de l'entreprise

3. Construire une stratégie de négociation
Définir les objectifs
Hiérarchiser les revendications
Préparer les arguments
Anticiper les objections

4. Les techniques de négociation
Négociation distributive et intégrative
La méthode de Harvard
Les leviers d'influence
Les erreurs à éviter
Mise en situation

Simulation complète d'une réunion NAO.

Gestion des conflits

1. Comprendre les conflits
Définition
Les différentes formes de conflits
Les sources des tensions
Les conséquences sur le climat social

2. Les styles de gestion des conflits
Les cinq modes de Thomas-Kilmann
Identifier son propre style
Adapter sa posture
Atelier

Auto-positionnement et étude de cas.

3. Les outils de communication
Écoute active
Reformulation
Communication non violente (CNV)
Assertivité

4. Gérer un conflit en pratique
Conduire un entretien difficile
Gérer les émotions
Rechercher des solutions gagnant-gagnant
Préparer une médiation
Jeux de rôle
Désaccord entre CSE et direction
Conflit entre salariés
Situation de tension pendant une réunion

Élaboration d'un plan d'action individuel

➤ Tarifs & délais d'accès :

Cout de la formation 2980 euros en intra entreprise

Les inscriptions peuvent être réalisées par téléphone, par mail ou via le site internet ADN CSE.

Toute demande fait l'objet d'un échange préalable permettant de valider les besoins et les modalités de participation.
Une convention de formation ainsi qu'une convocation sont transmises avant l'entrée en formation

