

# Les Négociations Annuelles Obligatoires

## Formation distancielle

**Nombre de participants :** 5 mini / 10 maxi

**Coût de la formation :** 225 € HT / stagiaire, soit 270 € TTC

**Public :** DRH, RRH, Contrôleur de gestion sociale

**Pré-requis :** Aucun pré-requis spécifique

**Durée :** 1/2 journée soit 3,5 heures

**Lieu :** Formation à distance réalisée par visioconférence

**Dates :** **18 septembre 2020**  
**30 Novembre 2020**

**Horaires :** De 9h00 à 12h30

**Objectifs :** Connaître les techniques de négociation  
Connaître les grandes étapes de la NAO

**Expert :** **Pierre Laurent** : RRH pendant plus de 20 ans, est intervenu dans des structures de tailles et de domaines d'activités différents. Généraliste de la fonction RH, a accompagné les entreprises sur de nombreux sujets, le tout en lien avec la stratégie des entreprises

**Évaluation :** Évaluation à chaud de la formation envoyée par mail à l'issue de la formation

**Attestations :** Remise par voie électronique d'une attestation de fin de formation aux stagiaires  
Remise d'une attestation d'assiduité à la fois au financeur et à l'entreprise

**Méthodes et moyens pédagogiques :**

- Apports théoriques et pratiques

**Moyens techniques et d'encadrement :**

- Système de Visioconférence permettant le partage de documents et les questions par tchat
- Convocation et règlement intérieur pour le(s) participant(s) envoyés par courrier électronique

# Les Négociations Annuelles Obligatoires

Formation distancielle

## PROGRAMME DE LA FORMATION

---

### Les NAO et la stratégie de rémunération

- ▶ Le cadre légal
- 

### Les spécificités des NAO

- ▶ L'impact de la loi REBSAMEN
  - ▶ Les différents acteurs des NAO
- 

### La préparation des NAO et les équilibres de masse salariale

- ▶ La place des NAO dans la politique RH de l'entreprise
  - ▶ Le lien avec le budget masse salariale
  - ▶ Calculer les principaux ratios budgétaires
  - ▶ Les simulations
  - ▶ Les informations à rechercher et étudier
- 

### Les techniques de négociations spécifiques aux NAO

- ▶ La stratégie de négociation
  - ▶ Préparer sa négociation
  - ▶ Les techniques de négociation spécifique aux NAO
  - ▶ Les styles de négociateurs
- 

### Communiquer sur les NAO

- ▶ Les enjeux de la communication
  - ▶ La communication interne
  - ▶ La communication externe
-