



CONDUIRE EFFICACEMENT LES NÉGOCIATIONS ANNUELLES OBLIGATOIRES (NAO)

Dernière mise à jour le 15/06/2026.

OBJECTIF

Transformer les échanges issus des négociations annuelles obligatoires en accords, engagements ou plans d'action concrets répondant aux enjeux de l'entreprise et aux attentes des partenaires sociaux.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Analyser les enjeux, le cadre réglementaire et les attentes des différentes parties prenantes afin de préparer efficacement les négociations annuelles obligatoires.
- Élaborer une stratégie de négociation en définissant les objectifs de l'entreprise et les marges de manœuvre mobilisables.
- Mettre en œuvre des techniques de communication et de négociation favorisant la recherche de compromis et la résolution des situations de blocage.
- Formaliser les résultats des négociations sous forme d'accords, d'engagements ou de procès-verbaux et organiser le suivi des actions décidées.

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux dirigeants, responsables des ressources humaines, managers et représentants de l'employeur impliqués dans la préparation, la conduite ou le suivi des négociations annuelles obligatoires.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

Tarif	NOUS CONSULTER
Réf.	PRO-000444
Contact	0750031226 contact@formaestro.fr www.formaestro.fr / www.formaestro-prevention.fr

PRÉ-REQUIS

- Utilisation usuelle de la langue française.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation concrètes. Cas pratiques et échanges d'expériences entre participants. Supports pédagogiques fiches pratiques, quiz interactifs, auto-évaluations.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)



PROGRAMME

COMPRENDRE LES ENJEUX DES NAO

- Cadre général des négociations annuelles obligatoires.
- Rôle des différents acteurs.
- Facteurs favorisant ou freinant l'aboutissement d'un accord.

PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Définition des objectifs de l'entreprise.
- Identification des marges de négociation.
- Analyse des attentes et des demandes des partenaires sociaux.

FAVORISER LA RECHERCHE D'ACCORDS

- Principes de communication et de négociation.
- Recherche de compromis et de solutions partagées.
- Gestion des désaccords et des points de blocage.

CONCRÉTISER LES RÉSULTATS DE LA NÉGOCIATION

- Formalisation des engagements.
- Accord collectif et procès-verbal de désaccord.
- Suivi et mise en œuvre des décisions prises.

INTERVENANT(S)	ÉVALUATION	ATTRIBUTION FINALE
Formateur consultant expert dans son domaine.	Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.	Attestation des acquis / Certificat de Réalisation