

Droit et relations sociales LA NEGOCIATION DE LA GPEC / GEPP

Objectif(s)

- Connaître les fondamentaux juridiques de la négociation dans l'entreprise
- Maîtriser les règles de la mise en place de la GPEC / GEPP
- Identifier les points clés pour réussir la négociation
- Poser les bases d'un dialogue social réussi

Prérequis

Aucun

Public concerné

Élus du personnel, délégué syndical,
manager, RRH



2 jours



Jusqu'à 12

Programme

Public visé

Élus du personnel, délégué syndical, manager, RRH

Description

Jour 1

- **09h00** Accueil des participants, tour de table, présentation du programme et des objectifs
- **10h00** Le cadre de la négociation
 - La nouvelle architecture issue de la réforme Macron de 2017
 - L'articulation des différents niveaux : ANI, branche, groupe, entreprise et établissement
 - Les règles communes à toutes négociations

Les acteurs de la négociation

- Le monopole des organisations syndicales représentatives
- Les salariés mandatés
- Les élus du CSE

- **17h00** Fin de la première journée

Méthode(s) pédagogique(s)

Apports théoriques
Étude de cas concrets

Jour 2

- **09h00** Le déroulement de la négociation
 - Invitation et délégation de la négociation
 - Négociation, rédaction, signature et validation
 - Adhérer, suivre, réviser ou dénoncer un accord
- La négociation annuelle obligatoire (NAO) sur la GEPP
 - Un outil de gestion RH : la gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences (GPEC)
 - Enjeux, objectifs et mission de la GEPP
 - L'obligation de négocier sur la GEPP
- **17h00** Fin de la session

Intervenant

Consultant spécialisé
Expert en Relations Sociales