

Rémunérations : NAO, épargne salariale, comment négocier ?

Sachez
exploiter
la consultation
sur la politique
sociale

Cas pratiques, mises en situation
et simulation de réunion

Depuis 1982, les entreprises dotées de DS doivent engager une négociation sur les salaires effectifs.

Cette NAO est depuis 2016 intégrée dans un bloc de négociation qui comprend le partage de la valeur ajoutée, la participation, l'intéressement.

L'attente des salariés est forte et c'est un défi pour les organisations syndicales à l'heure de l'austérité salariale, de l'individualisation des rémunérations et de systèmes liés aux performances.

Comment redonner de la vigueur à ce rendez-vous, y être crédible et efficace ?



1 jour



Expert relations sociales
Possibilité de session
intra toute l'année



1400 € nets
quel que soit le nombre
de participants



200 € de remise pour
les abonnés ALINÉA



Objectifs

- Connaître les étapes de la NAO
- Sélectionner l'information pour bâtir vos revendications
- Préparer votre stratégie et créer un contexte favorable

Préparer la négociation sur les salaires

Analyser l'information disponible : situation économique et perspectives de l'entreprise, BDES, rapports d'expert, données sur le secteur d'activité...
Définir ses priorités : augmentation générale et/ou catégorielle, grille salariale, éléments variables, égalité professionnelle, ...
Établir sa demande d'informations spécifiques avant d'engager la négociation
Construire ses propres indicateurs pour avoir des références à l'appui de vos revendications.

Aborder concrètement votre négociation

Rappel du processus et des acteurs de la NAO.
Étape 1 : bâtir ses revendications, savoir les argumenter, aborder les premiers échanges avec l'employeur
Étape 2 : réagir au fil de la négociation, rebondir avec des contre-propositions solides.
Étape 3 : issue de la négociation et incidences juridiques.

Enjeux et stratégies de la négociation sur les salaires

Caractéristiques de cette négociation et éléments de complexité
Les composants d'une stratégie : enjeux, tensions, rapports de force
La communication pendant la négociation : indispensable pour expliquer et soutenir vos revendications.

Compléter sa négociation avec l'épargne salariale

Comment améliorer un accord de participation ?
Opportunité d'un intéressement collectif.
Fidéliser les salariés avec des plans d'épargne.