



NEGOCIER UN ACCORD GPEC

Objectif : *Connaître la législation en vigueur et les enjeux de la négociation d'un accord GPEC. Détenir les outils pour mettre en œuvre la négociation*

Programme

1- Approche juridique

L'historique de la formation et de la GPEC

La construction d'un « droit de la GPEC »

Ses relations avec la Formation Professionnelle Continue

2- Les caractéristiques juridiques d'un accord

Les attentes exposées par le droit

La réalité des jurisprudences

3- La mise en place d'un accord

Les bonnes questions à (se) poser tout au long de la mise en place de la réflexion et de la négociation d'un accord

Avant la négociation

Pendant la négociation

Après la négociation

4- Les composantes d'un accord

L'ossature classique d'un accord

Son volet formation

5- Echanges et consolidation du support de travail interne

6- Bilan - Evaluation

Public

DRH

Responsable de formation

Chargé(e) de formation

Représentants du CE

Méthode pédagogique

Validation d'acquis (quiz)

Echanges d'expériences et de pratiques

Remise d'un support pédagogique aux participants

Dates et durée : 1 jour

Paris : 6 décembre 2010 – 4 mars 2011

Lille : 12 janvier 2011 – 17 mai 2011

Tarif

570 euros HT

[Pour aller plus loin !](#)