

Les négociations pré-électorales

Cycle de formation « Élu CFDT en Comité Social et Économique »

Objectifs de l'action de formation :

A l'issue de la formation les participant(e)s seront en capacité de :

- Connaître l'ensemble des thèmes à négocier avant la mise en place du Comité Social et Économique (CSE).
- Identifier les points de vigilance.
- Connaître les revendications et les préconisations CFDT.
- Réaliser un diagnostic de la qualité du dialogue social.
- Élaborer un plan d'action en lien avec la mise en place du CSE.

Public : Cette formation est plus particulièrement destinée aux Délégués Syndicaux et militants du collectif de section prenant part à la négociation autour de la mise en place et de la vie du Comité Social et Économique.

Prérequis : Avoir suivi la formation « Bienvenue à la FCE-CFDT » (n°1002 ou 1003)

Durée : 1 journée, soit 8 heures

Nombre de participants : De 8 à 15 participants (à raison de 2 ou 3 participants issus du même collectif de section).

Méthodes mobilisées : Cette formation est basée sur une approche pédagogique active alternant apports théoriques, exercices et mise en situation.

Modalités d'évaluation : L'évaluation des acquis est réalisée au fil de l'eau par des questionnements, des exercices, des questionnaires et des temps d'expérimentation.

Frais pédagogiques : 156,24 € par jour et par personne (en cas de prise en charge, par exemple, par le Comité Social et Économique, ou l'employeur).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Cette formation a été conçue pour être accessible aux personnes en situation de handicap.

Inscription et renseignements : Auprès du Syndicat CFDT Chimie Énergie du territoire du participant.

Délais d'inscription : Dès la parution de la formation au calendrier des formations proposées, et au moins **30 jours** avant le 1^{er} jour de la formation.

Programme de la formation

Les négociations pré-électorales

Programme
Accueil. Présentation des participants et de la formation Les thèmes de négociation
La stratégie de la CFDT Les leviers de négociation
Repas
Le dialogue social Le projet du collectif CFDT
L'accord de méthode Évaluation de l'action de formation