

COMPRENDRE *la politique de rémunération*

DE SON ENTREPRISE + MODULE OPTIONNEL SUR LA NÉGOCIATION

Réf. : POL-003

OBJECTIFS

- ▶ Obtenir et analyser les informations sur les rémunérations et la politique salariale dans votre entreprise.
- ▶ Identifier les enjeux de rémunération pour les salarié-e-s.
- ▶ Formuler des revendications, argumenter et négocier.

PUBLIC

- ▶ Membre du CSE
- ▶ Membre du CE, de la DUP
- ▶ DS, représentant syndical

PRÉREQUIS

- ▶ Formation ouverte à tout élu quelle que soit sa formation initiale



LE *plus*
SYNDEX

Une formation concrète pouvant être ouverte sur la négociation

Réf. : POL-003

2 jours (14h)

800€ en inter
Intra : sur devis

Avec le module optionnel : 4 jours ;
1400€

PROGRAMME

1. Maîtriser les notions qui structurent les politiques de rémunération

- Qu'est-ce qu'une rémunération ?
- Pouvoir d'achat et inflation, augmentations et partage de la valeur ajoutée
- Les différentes caractéristiques de la rémunération
- Les différents facteurs d'évolution de la masse salariale

2. Obtenir et analyser les informations utiles

- Les différents instruments de la rémunération
- Les sources d'information et les indicateurs clefs
- Croiser et interpréter les informations sur les rémunérations (CSP, femmes-hommes, âges et anciennetés, etc.)

3. Interroger les processus de gestion des rémunérations

- Les modalités d'augmentations individuelles
- Les systèmes de rémunération variable
- La notion de marché des rémunérations
- La prise en compte des « performances » individuelles ou collectives

Exercices à partir de documents et de situations réelles ; échanges entre les participants.

MODULE OPTIONNEL - 2 JOURS

NÉGOCIER LES SALAIRES ET LE PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE

4. Contextualiser la négociation et identifier les enjeux prioritaires

- Quelle est la situation économique de l'entreprise ?
- Quel est le bilan des précédents accords ou décisions unilatérales de l'entreprise ?
- Quelles sont les attentes et les préoccupations des salarié-e-s (pouvoir d'achat, égalité professionnelle, etc.) ?

5. Obtenir et analyser les informations

- Le cadre juridique de l'information des négociateurs
- Déterminer les informations nécessaires à la négociation
- Croiser et interpréter les informations transmises

6. Construire un cahier de revendications salariales

- Bâtir un argumentaire
- Chiffrer les propositions
- Définir les marges de négociation