CSE: NÉGOCIER UN ACCORD TÉLÉTRAVAIL

Référence : CSE2

€ Tarif intra : nous contacter

Durée préconisée : 1 jour





Public:Membres du CSE

Objectifs:

- Connaître son rôle et sa marge de manœuvre sur ce sujet en tant que CSE
- ☑ Connaître les points de négociation spécifiques
- Renforcer sa posture de négociateur

Programme:

1. Les trois possibilités pour mettre en place le télétravail

- Accord collectif
- Charte
- Simple accord entre l'employeur et les salariés

3. Renforcer sa posture de négociateur

- Identifier toutes les contreparties possibles
- Renforcer sa force de conviction
- S'entraîner pour communiquer de façon percutante
- Trouver un accord gagnant-gagnant

2. La négociation

- Préparer sa stratégie et ses objectifs
- Connaître les différents points sur lesquels négocier
- Clarifier précisément les attentes des salariés en matière de télétravail
- Fixer le cadre adéquat à l'entreprise et aux attentes des salariés

4. Formaliser les règles applicables

- Les mentions obligatoires
- Les droits et devoirs des télétravailleurs
- Les critères d'éligibilité



MODULE E-LEARNING « MAÎTRISER LE CADRE JURIDIQUE DU TÉLÉTRAVAIL » OFFERT!

