

Aider un salarié à négocier son départ

Pour savoir aussi aborder les situations individuelles

Les négociations de sortie de l'entreprise pourraient se contracter avec un marché de l'emploi tendu mais il n'en est rien. Les quelques 30 000 ruptures conventionnelles homologuées chaque mois en attestent. Mais ces départs ne sont pas les mêmes pour tous et les pratiques s'adaptent au contexte (juridique, économique, social...) comme aux enjeux des protagonistes de la négociation. Un stage résolument pratique pour renseigner et accompagner vos collègues.



1 jour



Juriste social
Possibilité de session intra toute l'année



1400 € nets
quel que soit le nombre de participants



200 € de remise pour les abonnés ALINÉA



Objectifs

- Maîtriser conditions et effets des modes de rupture du contrat
- Analyser le contexte d'une négociation
- Développer sa capacité d'argumentation à partir d'objectifs

Les connaissances indispensables avant de se lancer

Panorama des modes de rupture du contrat et caractéristiques (conditions, formalisme, contraintes...)
Droits sociaux associés (préavis, indemnités, assurance chômage...) a minima.
Le mode de rupture se négocie-t-il ?
Quels enjeux pour les parties à la négociation ?
La pratique de la transaction : quels sont ses objectifs ?

L'analyse du contexte de la négociation

Qui est à l'initiative et quelles sont les motivations ?
Prendre en compte le contexte personnel et professionnel du salarié.
Connaître l'environnement de l'entreprise et les événements pouvant influencer sur la négociation.
L'importance du facteur temps : tempo contraint ou ouvert.

La négociation de la rupture et de ses modalités

Le « choix » du mode et du moment de la rupture.
La négociation des indemnités : différentes approches possibles et sélection des arguments.
L'accompagnement au retour à l'emploi à ne pas négliger.

La négociation des départs en pratique

Les points clés : éviter l'affectif, rationaliser la situation, évaluer les risques, se fixer un objectif.
L'engagement de la négociation : directe (ce qui ne veut pas dire seul) ou par un intermédiaire ?
Avec quels interlocuteurs négocier : manager opérationnel ou DRH ?
Les étapes et techniques de la négociation : l'influence, l'accord, le verrouillage.
Les erreurs à ne pas commettre.