

QVT ET ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE : L'AUTRE NÉGOCIATION OBLIGATOIRE

OBJECTIFS

Cerner les enjeux légaux, stratégiques et le périmètre de la QVT

Établir un diagnostic QVT pour faire des propositions

Élaborer votre méthode de négociation

DURÉE
1 JOUR

TARIFS
1 400 € NETS

QUEL QUE SOIT LE NOMBRE DE PARTICIPANTS

200 € DE REMISE POUR LES ABONNÉS ALINÉA

Thème de négociation obligatoire depuis 2016, la Qualité de Vie au Travail (QVT) est à l'agenda de presque tous les DRH. Mais que recouvre exactement cette notion ? Du droit à la déconnexion à la prévention des risques psycho sociaux en passant par le télétravail et l'égalité professionnelle, les négociations sont protéiformes. Un stage pour aborder cette négociation et obtenir un accord utile pour la santé des salariés.

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Le cadre juridique de la QVT et l'idée de bien-être au travail.

De quelles « qualités » s'agit-il : relationnelles, organisationnelles, matérielles...

L'importance d'aborder le contenu du travail et les notions de charge de travail.

Ne pas confondre QVT et RPS mais ne pas oublier la prévention des RPS dans la QVT.

DÉFINIR SON PÉRIMÈTRE DE LA QVT

Intégrer ou distinguer les questions d'égalité professionnelle, de diversité

Le droit à la déconnexion fait-il partie de votre négociation QVT et quels points aborder ?

Télétravail et QVT : quel contenu prévoir dans son accord ?

COMMENT ÉVALUER LA QVT DANS VOTRE ENTREPRISE ?

Les outils quantitatifs et qualitatifs : diagnostic au-delà de la seule BDES.

Les étapes de la démarche QVT pour mettre le travail en débat.

Le référentiel proposé par l'ANACT, une adaptation possible à votre entreprise.

PAS DE QVT SANS CAPACITÉ D'EXPRESSION ET D'ACTION

Sensibiliser l'ensemble des acteurs : l'exigence d'associer le CSE mais aussi de mobiliser le management.

L'incontournable droit d'expression des salariés.

La santé au coeur du dispositif.

Établir le lien avec le document unique (DUERP).

ENGAGER LA NÉGOCIATION

S'inspirer des meilleures pratiques (revue de plusieurs accords) pour intervenir sur chaque niveau de prévention (primaire, secondaire, tertiaire).

Etablir une méthodologie de négociation appropriée à votre situation pour définir un accord.