

QVCT ET ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE : L'AUTRE NÉGOCIATION OBLIGATOIRE

OBJECTIFS

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

Établir un diagnostic QVCT pour faire des propositions

Élaborer votre méthode de négociation

**DURÉE
1 JOUR**

**TARIFS
1500 € 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) devenue QVCT (Conditions de travail) en 2021 est à l'agenda des DRH. Mais que recouvre exactement cette notion ? Du droit à la déconnexion à la prévention des risques psychosociaux en passant par le télétravail, les fins de carrière 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 ET DES CONDITIONS DE TRAVAIL : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Le cadre juridique de la QVCT 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 QVCT et RPS mais ne pas oublier la prévention des RPS dans la QVCT.

DÉFINIR SON PÉRIMÈTRE DE LA QVCT

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

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

Télétravail et QVCT : quel contenu prévoir dans son accord ?

COMMENT ÉVALUER LA QVCT DANS VOTRE ENTREPRISE ?

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

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

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

PAS DE QVCT 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) et le PAPRI Pact.

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.