

MAÎTRISER LE DROIT, LES STRATÉGIES ET LES TECHNIQUES DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

Formations courtes qualifiantes : Droit

La négociation collective est aujourd'hui au cœur du dialogue social. Elle suppose à la fois une **maîtrise rigoureuse du cadre juridique** et une **capacité stratégique à préparer, conduire et conclure une négociation**, dans des contextes souvent contraints et conflictuels.

Ce cycle de formation propose une **approche complète et complémentaire**, articulant :

- une **lecture juridique approfondie** de la négociation collective,
- et une **approche opérationnelle** des méthodes et techniques de négociation.

Chaque journée constitue un **module autonome**, mais l'ensemble forme un **parcours cohérent** permettant de sécuriser juridiquement et stratégiquement les pratiques de négociation.

Prochaine session (sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits) :
30 et 31 mars 2026

Durée : 2 jours
Tarif : 980 Euros net de taxe

Les inscriptions sont ouvertes



JE M'INSCRIS

Information : [✉ formations.courtes1@univ-paris1.fr](mailto:formations.courtes1@univ-paris1.fr)

Infos pratiques

Composante : Formation continue Panthéon-Sorbonne (FCPS)

Présentation

Objectifs

JOUR 1

Objectifs spécifiques

- S'approprier le **cadre juridique de la négociation collective**
- Comprendre les **enjeux et marges de manœuvre juridiques**
- Sécuriser les **conditions de validité des accords collectifs**

JOUR 2

Objectifs spécifiques

- Développer une **méthode structurée de négociation**
- Identifier et adapter les **stratégies de négociation**
- Savoir **préparer, conduire et conclure** une négociation collective

Organisation

Contrôle des connaissances

- Auto-évaluation de l'atteinte des objectifs
- Évaluation de satisfaction
- Remise d'un support pédagogique complet (cadre juridique + outils de négociation)

Membres de l'équipe pédagogique

Intervenants :

- **Ridha Ben Hamza**, agrégé de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, spécialiste du droit de la négociation collective
- **Renaud Gassin**, expert en stratégie et conduite de la négociation

Admission

Conditions d'admission

Pré-requis : Niveau BAC+3 et expérience professionnelle d'au moins 1 an. Les candidatures peuvent être évaluées par le formateur au cas par cas si les pré-requis concernant les diplômes ne sont pas satisfaits.

Modalités d'inscription



JE M'INSCRIS

Information : [✉ formations.courtes1@univ-paris1.fr](mailto:formations.courtes1@univ-paris1.fr)

Si vous êtes en situation de handicap, veuillez prendre contact avec notre référente handicap : [✉ rafcps@univ-paris1.fr](mailto:rafcps@univ-paris1.fr). Nous pouvons adapter le parcours de formation à votre situation.

Public cible

- Délégués syndicaux
- Membres des délégations syndicales
- Acteurs du dialogue social
- Responsables impliqués dans la négociation collective

Tarifs

980 Euro net de taxe

Intra possible : [✉ formations.courtes1@univ-paris1.fr](mailto:formations.courtes1@univ-paris1.fr)

Cette formation n'est pas éligible au CPF.