

# NEGOCIER UN ACCORD D'INTÉRESSEMENT

L'intéressement est un outil de rémunération gagnant/gagnant qui obéit à un régime juridique révisé depuis 2014.

**DUREE** 8 HEURES

**DATE**

★ JEUDI 1er SEPTEMBRE 2022



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître le cadre juridique de l'intéressement.
- Apprendre à préparer la négociation d'un accord d'intéressement.
- Développer une capacité d'analyse de la situation de l'entreprise pour pouvoir mener des négociations efficaces.
- Connaître le contenu d'un accord d'intéressement.
- Identifier les risques de non-conformité aux dispositions légales.

## CONTENU

- La notion d'intéressement.
- La composition de la délégation de négociateurs.
- La préparation de la négociation : informations utiles, calendrier et accord de méthode.
- Les caractères fondamentaux de l'intéressement : collectif et aléatoire.
- Les bénéficiaires.
- Les indicateurs possibles.
- Les mentions obligatoires de l'accord.
- Le suivi de l'application de l'accord d'intéressement en vigueur.

## METHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposé interactif.
- Exercices.