

Négocier la prévoyance et la complémentaire santé



2 jours



Vous souhaitez connaître **les dispositions réglementaires** et les spécificités des risques en santé et prévoyance ?



Vous voulez **comprendre les fondamentaux, les enjeux** et construire une stratégie de négociation adaptée ?



Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des dispositifs complémentaires de santé et de prévoyance.
- Identifier et analyser les informations utiles à la négociation.
- Maîtriser le cadre juridique et technique.
- Appréhender les enjeux de la négociation sur la santé et la prévoyance.

Programme

Module 1 : Le système de protection sociale

Module 2 : Les régimes complémentaires

Module 3 : Le risque prévoyance

Module 4 : Le contrat responsable et solidaire

Module 5 : Cadre et enjeux de cette négociation

Module 6 : Les informations utiles à la négociation

Module 7 : Analyse des comptes de résultat en santé et en prévoyance

Module 8 : Approche par les niveaux de garanties

Module 9 : Définition et élaboration d'axes revendicatifs

- ✓ **Public :** négociateurs, DS/C, responsables syndicaux.
- ✓ **Prérequis :** aucun
- ✓ **Présentiel**

Méthode pédagogique

En présentiel.
Interactif, mêlant apports théoriques et courts exercices pratiques



Une attestation de présence est remise en fin de formation

Tarifs

Tarif individuel : 300 € TTC /jour

Tarif de groupe sur devis