

Modalités pratiques : notre plan d'actions pour vous aider à réussir votre départ

1. Réunir les éléments de **contexte** : les motifs invoqués ou sous jacents de votre départ, les conséquences, les impacts, les jeux d'acteurs, l'organisation, le planning votre employeur, le votre, vos objectifs, vos souhaits...
2. Clarifier **vos besoins** pour préparer la suite et les intégrer dans la négociation : formation, outplacement, coaching, ...
3. Elaborer **votre dossier** : quels sont les éléments formels qui peuvent entrer favorablement (ou défavorablement) dans la négociation : mails, documents, attestations, contrat de travail, fiches de paie, etc
4. Vous transmettre l'**évaluation détaillée** de vos indemnités de départ, comprendre les éléments financiers de la négociation et comment les optimiser
5. Définir votre **stratégie de départ** ; nature du départ (rupture conventionnelle, licenciement, autre), la procédure, les étapes de la négociation, la date de sortie des effectifs, les conditions du succès
6. Préparer avec vous chaque **entretien** avec votre employeur : argumentaire détaillé et formalisé
7. Prendre le temps de **debriefer** de chaque étape de la négociation
8. Valider les **documents** de la négociation (Cerfa de rupture conventionnelle, transaction, solde de tout compte)
9. Vous donner de la visibilité sur les **étapes** après votre sortie des effectifs

Tarifs : les 2 phases de l'accompagnement

1. Phase d'analyse, préparatoire à la négociation : forfait de **1 500€ TTC** incluant la préparation et les séances de travail, avec un **acompte de 750€ à verser après la deuxième séance** ; le reste sera facturé au moment où vous toucherez votre solde de tout compte
2. Accompagnement à chaque étape de la négociation jusqu'à la signature des documents de sortie : **360€ TTC** l'entretien. En moyenne, il faut compter entre 3 et 4 entretiens d'environ 2h pour ces deux autres phases. Les séances effectuées seront facturée au moment où vous toucherez votre solde de tout compte.