

FORMACI3N

NEGOCIACI3N COLECTIVA PARA RRHH

OBJETIVOS

- Profundizar en los aspectos del 3mbito laboral que pueden entrar en juego en una negociaci3n colectiva.
- Trabajar las habilidades y recursos de gesti3n de la negociaci3n,
- Propiciar la reflexi3n y el an3lisis sobre los criterios que se tienen en cuenta a nivel individual dentro de su proceso de negociaci3n y valorar la efectividad de los mismos.
- Crear condiciones que permitan a los participantes identificar los puntos de bloqueo que impiden u obstaculizan el proceso en s3 mismo.
- Proporcionar recursos metodol3gicos y pr3cticos que pueden aplicarse en las diferentes etapas de un proceso eficaz en el an3lisis de conflictos y la negociaci3n dentro de los mismos.
- Crear condiciones para sensibilizar a los participantes a fin que repliquen el aprendizaje adquirido dentro de su contexto personal y laboral.

DESTINATARIOS

Perfiles de Direcci3n que participen en negociaciones colectivas, Directores/as y perfiles t3cnicos de RRHH, Responsables de Administraci3n, as3 como cualquier persona que participe en el proceso de negociaci3n colectiva dentro de su organizaci3n.

METODOLOG3A

El primer bloque de esta formaci3n es una exposici3n te3rica din3mica en la que se proporcionan los conocimientos t3cnicos laborales necesarios intervinientes en una negociaci3n. Adquiridos esos conocimientos, se trabajar3n las habilidades de negociaci3n con distintas herramientas: juegos, din3micas, *role playing*, tests,...

HORARIO

15 horas presenciales:

Bloque laboral

21 de marzo

de 09:00 a 14:00h.

Bloque competencial

26 y 27 de marzo

de 09:00 a 14:00h.

LUGAR

Instalaciones de AVIA.

(P.I. Juan Carlos I; Avda. Foia, n38, Ed. 3, 13, pta. 2. Almussafes, Valencia).

FORMACI3N

NEGOCIACI3N COLECTIVA PARA RRHH

CONTENIDOS

M3DULO I – ASPECTOS LABORALES (5 horas):

1. Sujetos negociadores.
 - a) Los 3rganos de representaci3n en la empresa.
 - b) Derechos y garant3as de los representantes de los trabajadores.
2. La negociaci3n colectiva.
 - a) Aspectos formales de la negociaci3n.
 - 1) El convenio colectivo como fuente de las condiciones de trabajo.
 - 2) La eficacia del convenio colectivo.
 - 3) Diferencias entre convenio colectivo estatutario y extraestatutario.
 - 4) Eficacia general y eficacia limitada.
 - 5) Problem3tica de los acuerdos de empresa.
 - 6) An3lisis de la jurisprudencia reciente.
 - b) Medidas de flexibilidad en el 3mbito convencional.
 - 1) An3lisis de las medidas existentes en los distintos convenios colectivos de aplicaci3n.
 - c) Derechos colectivos VS Derechos individuales.
 - 1) Alcance de la capacidad negocial de la representaci3n social.
 - 2) La exigencia procedimental en la suscripci3n de acuerdos que afecten a las condiciones de trabajo.
 - d) Medidas colectivas:
 - 1) Modificaci3n sustancial de las condiciones de trabajo.
 - 2) Despido colectivo.
 - 3) Descuelgue de convenio.
3. La huelga y el cierre patronal. La huelga y el cierre patronal.
 - a) Pautas de soluci3n de conflictos.

IMPARTE

BROSETA.
ABOGADOS

FORMACI3N

NEGOCIACI3N COLECTIVA PARA RRHH

M3DULO II – HABILIDADES Y RECURSOS DE GESTI3N DE LA NEGOCIACI3N (10 horas)

1. Mi caja de Herramientas.

- a) ¿En qué momentos y con qué frecuencia negociamos ?
- b) ¿Por qué hay que negociar?...
- c) ¿Con qué herramientas cuento dentro de mis negociaciones?
- ¿Qué es negociar?
 - Opciones de la negociaci3n (Ventajas y desventajas)
 - Yo pierdo /tú pierdes.
 - Yo gano/ tú pierdes.
 - Yo pierdo/tú ganas.
 - Yo gano/tú ganas.
- d) ¿Qué entra en juego dentro de un proceso de negociaci3n?.
- e) Modelo HARVARD DE NEGOCIACI3N:
- Negociaci3n colaborativa/ No competitiva.
 - Negociaci3n de “guante blanco” sé duro con el problema pero no con la persona.
 - Buscar acuerdos ganar-ganar.
 - El éxito de la negociaci3n se mira por la calidad de los acuerdos.

IMPARTE

equipo humano

Soluciones innovadoras en recursos humanos

2. ¿Cuántas herramientas tengo en mi caja?

- a) La Empatía: Observa cómo es la situaci3n desde el lado opuesto.
- b) La escucha activa: Escucha para que te hablen.
- c) Asertividad apropiada: ATACA AL PROBLEMA no a la persona: Habla para que escuchen.
- d) Manejar las emociones: Identificar para luego poder controlar El miedo, el enfado, el dolor y la frustraci3n.
- e) El deseo de resolver: Identifica los problemas personales que DIFICULTAN TU PROCESO.

3. Planteamiento de estrategias efectivas de negociaci3n

- a) Trabajar la negociaci3n como la ventana de Johari.
- b) Fases de la negociaci3n: Preparaci3n, Desarrollo, Acuerdos y conclusiones.

FORMACI3N

NEGOCIACI3N COLECTIVA PARA RRHH

PRECIO

- **Asociados:** 450 € por asistente.
- **No asociados:** 500 € por asistente.

Este precio incluye: *material y caf3.*

Desde AVIA ofrecemos la posibilidad de gestionar la bonificaci3n de la formaci3n, con un recargo del 10% sobre la cantidad total a facturar por el asociado, coste que a su vez podr3 ser subvencionado por FUNDAE (siempre y cuando la empresa disponga de cr3dito de formaci3n para ello).

INSCRIPCI3N

Las plazas son limitadas. Los interesados en asistir a la formaci3n deber3n enviar rellena la [ficha de inscripci3n](#) con un plazo de antelaci3n de 7 d3as al inicio del curso. Para confirmar la inscripci3n al curso ser3 necesario abonar la totalidad del coste de la formaci3n antes del inicio del mismo.

La cancelaci3n de asistencia con menos de 48 horas de antelaci3n al inicio del curso no dar3 derecho a la devoluci3n de este importe. AVIA se reserva el derecho a cancelar la formaci3n si no se alcanza el n3mero m3nimo de asistentes, en cuyo caso el importe abonado se devolver3 3ntegramente.

